

لو لم تقرأ إلا كتاباً واحداً في الألفية فاقراً هذا الكتاب

د. صلاح صالح الراشد

كيف تخطط لحياتك؟

أروع وأقوى برنامج عملي وفعال في اكتشاف معنى الحياة والشعور بالذات
ستضع خلال قراءة هذا الكتاب:

- رسالتك في الحياة
- مخطط الدنيا والآخرة
- مخطط الـ ٥٠ سنة
- مخطط حياتك كلها
- مخطط العشرين سنة
- الخطة الخمسية
- الخطة السنوية
- المتابعات الأسبوعية واليومية

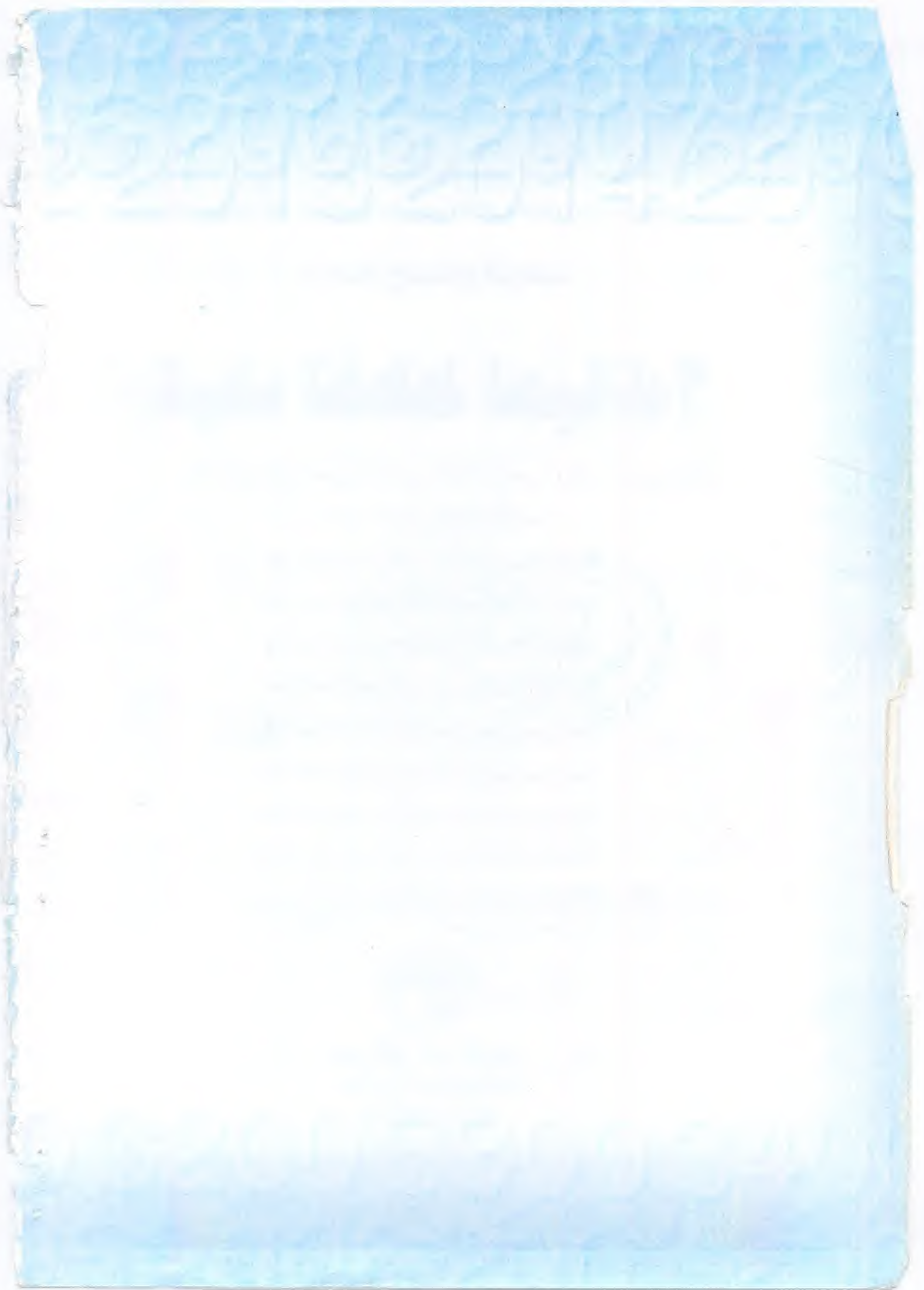
اليت لو توفرت هذه المعلومات لنا منذ كم مائة سنة!



مركز الراشد

Al-Rashed Center

حيث التغيير يبدأ من الداخل
Where Change Starts Within







إهداء

إلى الملقب بالداخل
فخر الدين صلاح صالح الراشد

صلاح

25/09/2019



مقدمة

(ولتنظر نفس ما قدمت لقد)^١

يرى العلماء من خلال دراسات أعدت أن نسبة الذين يخططون لحياتهم لا تصل ٢٪ من مجموع الناس كلها، وأن هذه النسبة القليلة هي التي تقود المجتمعات في مجالات الحياة المتنوعة، في دراسة أعدتها جامعة هارفارد الأمريكية عام ١٩٧٠م سألوا فيها مائة طالب عن خططهم في المستقبل وما إذا كانت لديهم خططاً واضحة، ثلاثة فقط من المائة أجابوا بالتفاصيل عن خططهم المستقبلية، البقية لم يعرفوا ما الذي يريدون تحقيقه بعد ... بعد عشرين سنة قامت الجامعة بالبحث عن المائة طالب فوجدت الثلاثة هؤلاء يملكون أكثر من ٩٠٪ من ممتلكات المائة كلهم. إن التخطيط أهم سر في نجاح الناجحين في الدنيا، وأهم من التخطيط أيضاً أن تكون للإنسان رسالة. يرى العلماء النفسانيون أن الذين لا يحملون رسالة أكثر عرضة للمشاكل والصدمات النفسية والاجتماعية. إن الرسالة والرؤية أهم ما يجب أن تضعه لنفسك الآن.

أخي العزيز.. أختي العزيزة

أود أن أشكرك لشراء هذه المادة المقررة والعملية، وأود أن أرحب فيك في جولة مع الذات وتحديد المصير، سوف أكون مضيفك في هذا الكتاب ومساعدك، وسوف أستعرض لك كيفية وضع رسالة ورؤية لحياتك. هذه الساعات التي سوف تقضيها في تعلم هذه المادة وتطبيق ما فيها قد تكون أهم ساعات في حياتك كلها!

إن هذه المادة علمياً تكون بعنوان «الرسالة والرؤية» وقد استخلصتها من

عدة دراسات وكتب وتجارب، فقد دربت هذه الدورة لمئات من أفاضل الناس سنوات طويلة، ومنذ بداية التسعينيات واستفدت منهم أكثر مما أهدت فتبلورت فكرة تعميمها، ومن ثم أخرجت مادة «كيف تخطط لحياتك؟» مع إصدار مهارات الاتصال الفعال (NLP)، فجمعت معلومات وتجارب قيمة جداً، خاصة من الناس المهتمين فعلاً بتطوير حياتهم. من هنا جاءت فكرة عمله برنامجاً مكتوباً وعملياً ينفع جماهير الناس الراغبة في وضع رسالة ورؤية لحياتهم.

في هذه المادة سوف أستعرض لك بالإضافة إلى أشياء كثيرة أخرى أهم مسألتين تحتاج إليهما للانطلاق في حياتك: تحديد رسالة لحياتك، ووضع أهداف. سوف تتعلم عدة أمور، منها:

- كيف تكتشف رسالتك الحالية في الحياة؟
 - كيف تضع أو تغير في هذه الرسالة وفق ما تتمناه؟
 - كيف ترسم خطة استراتيجية وبعيدة المدى لحياتك؟
 - كيف تضع خطة قصيرة المدى وسريعة التنفيذ؟
 - كيف تطبق الخطة؟
 - كيف تكون شخصاً منجزاً وفعالاً؟
- هذه المعلومات عادة ما تُعطى في أكثر من خمس دورات قد صفتها لك في برنامج عملي مزود بالجداول السهلة ومصاغ بطريقة مسلية وعملية ومختصرة. تغنيك عن الكثير من الكلام والتفاصيل. سوف آخذك في جولة روحانية نفسية عقلية وخيالية وخطوة خطوة تنتهي فيها بوضع رسالتك ورؤيتك في الحياة الآخرة والحياة الدنيا بإذن الله. إن هذه المادة قد لا تجد لها مثيلاً اليوم ألبته.
- إن كل ما أود أن أسمع منك هو أنك فعلاً مستعد لذلك، وعندما تضع خطتك لحياتك ورؤيتك وتتبع بعض الإرشادات التي سأذكرها لك سوف تفاجأ



من التغييرات التي ستطرأ على حياتك، ستري أبواب التوفيق تتفتح لك، وستشعر بأن لحياتك معنى، ستحب الحياة ولن تهاب الممات، سيتساوى لك الأمران، وستشري جوانب حياتك المتنوعة، وستترك لمن بعدك إرثاً مالياً أو علمياً أو خلقياً أو غير ذلك، أو كل ذلك.

إن هذا البرنامج ليس لعمر معين، فقد تكون في سن المراهقة وقد يكون عمرك في السبعين، إن كلا الأمرين متساويان. هذا البرنامج ليس لثقافة معينة أيضاً، فقد تكون أستاذ دكتور في الجامعة وقد تكون من حملة الشهادات الابتدائية، حتى إذا كنت لا تقرأ ولا تكتب فيمكنك متابعة البرنامج من خلال من يقرأ ويكتب لك، هذا البرنامج لكل إنسان يود أن يضع لحياته معنى، وأن يتعلم كيف يحقق أمانيه بطريقة تضمن له . بعون الله . ذلك.

إن البرنامج صيغ لك بطريقة عملية تسلكها خطوة خطوة، إذا كنت فقط تقرأ دون أن تطبق فهذه المادة ليست لك. هناك مواد مسجلة ومكتوبة كثيرة لي في مركز الراشد، إذا أردت الحصول عليها، مصاغة بطريقة عرض المعلومة، هذه المادة ليست كذلك. هذه المادة عملية، لذا التطبيق فيها واجب، إذا كنت لا تطبق فأرجو منك أن ترجع هذه المادة وتسترجع أموالك. لقد سمعت الكثيرين من الناس يقولون: «لقد تغيرت حياتنا منذ عرفنا إصداراتك وقرأنا كتاباتك»، لقد سمعت وقرأت هذه الجملة، دون مبالغة مئات ربما آلاف المرات، وفي كل مرة أسعد بسماع أو قراءة ذلك، وأحيل ذلك إلى برامجنا التي نصيفها دائماً بطريقة عملية وتطبيقية، لكني من حين إلى آخر أسمع شخصاً يقول لي: «لم أستفد شيئاً من الإصدار التالي»، ثم أبادر بسؤاله: «هل طبقت أم استمعت وقرأت فقط؟» وفي كل مرة الإجابة معروفة «لم أطبق»، أو «حاولت»، أو «فترة لكني...»، وكل ذلك يعني بالنسبة لي أن هذا الشخص لم يطبق ولم يأبه بالتداعيات المتكررة له «إن هذه المادة عملية يجب تطبيق ما فيها». إنني شخصياً لا أعاطف مع الناس الذي يتشكون

ويتمارضون ويُسقطون على الناس والظروف والماضي، هؤلاء طريقهم مليء بالشوك، وأنا مذ وضعت رسالتي وبدأت مع أخوتي وأخواتي في مركز الراشد رسالة النهضة بهذه الأمة من الباب الصحيح، وهو النفس، حددت استراتيجيتي في العمل مع الناس. وقد وجدت الناس في التعامل مع الحياة خمسة أنواع:

١ . **الناجحون المنطلقون المحددون لمسارهم المتيقنون من طريقهم.** هؤلاء هم الذين نتعاون معهم في المركز كنقاط قوة لنا جميعاً كبشر وكأمة، ونحن وهم تشكل قوة ضاربة ضد الشر وناصرة للخير.

٢ . **الجادون في الوصول لغاياتهم مهما كلفهم ذلك من مهام واجتهاد ،** هؤلاء معنا على الطريق، نحن وإياهم صف واحد نعين بعضنا بعضاً. هؤلاء مراكز قوة للأمة أينما كانوا.

٣ . **الباحثون الذين لديهم الاستعداد للتطبيق والتضحية والجد ونبد الشكوى والتذمر والإسقاط،** هؤلاء سيجدون ممّا كل العون الممكن بما تتيحه أوقاتنا وجهودنا وإمكاناتنا.

٤ . **المسقطون غير الجادين المنتظرون للسماء أن تمدهم بالحلول،** والحظ أن يزودهم بالتغيير، والآخرين أن يعملوا عنهم ، هؤلاء قد صرفنا النظر عنهم حالياً، والسبب أننا لانملك حالياً القدرات والإمكانات والجهود التي يطلبها أولئك، ولقد كنا ومازالنا حذرين في تقريظ طاقتنا معهم، فهم يمتصون الكثير من الطاقة الإيجابية في مقابل النتائج القليلة، فهم يائسون ويأثسون.

٥ . **المشبّطون غير الراضين في الجد والاجتهاد،** هؤلاء ونحن في مفترقين مختلفين لا نلتقي.

ولقد أثربنا العمل مع النوعيات الثلاثة الأولى لكون هؤلاء سهلين في النتائج وكلما زادوا زادت طاقة الأمة والبشرية الإيجابية.



ومن هنا أنا أنصح بأن لا تضيق الجهود في العمل مع اليائسين والمحبطين والمثبطين، وصدق الله سبحانه وتعالى في كتابه: ﴿وَلَوْ أَرَادُوا الْخُرُوجَ لَأَعَدُّوا لَهُ عُدَّةً وَلَكِنْ كَرِهَ اللَّهُ انبِعَاثَهُمْ فَثَبَّطَهُمْ وَقِيلَ اقْعُدُوا مَعَ الْقَاعِدِينَ﴾ (سورة التوبة، إن الحياة إيمان وكفاح وجد واجتهاد وعمل).

فإن كنت من النوع الأول الناجح والمنطلق فإننا نمد لك يد العون والتعاون المشترك، وإن كنت من النوع الثاني الجاد والمجتهد أو الثالث الباحث والمستعد للتطبيق فإن برامجنا قد خُصصت لك. أما إذا كنت من النوع الرابع والخامس، فإننا ننصحك أولاً بالخروج من هذه الدائرة، إن فتاعاتك السابقة لم توفر لك حياة سعيدة ولا أعطتك نجاحاً، وقد تكون كما الكثيرين من هذه النوعية غير حسن الظن بربك والقدر والآخرة، فنسأل الله لنا ولك العافية، فهذا والعياذ بالله خسران الدنيا والآخرة، أرجو أن تحدد أولاً من أي الأصناف أنت حتى تحدد إذا كان هذا البرنامج سيفيدك أم لا.

إذا كنت ترى أنك من النوع الرابع أو الخامس فننصحك بالاستشارة النفسية وربما إصدارتنا «كن إيجابياً» و«استراتيجية التغيير الفعال»، ففيها ناقشنا الكثير من الإحباطات والمفاهيم غير المجدية.

وفي الأخير، وقبل البدء في مادتنا العملية، أقدم بالشكر لفريق العمل في مركز الراشد في تزويد الكثير من المعلومات والدراسات، كما أشكر كل من أرسل إلينا ملاحظاته ودراساته ودراسات غيره التي أعانتنا في إخراج هذه المادة بهذه الطريقة.

كتبه صلاح صالح الراشد

القاهرة في ١٤ مايو ٢٠٠٩

تفطیر لہذا

تفطیر لہذا



ما الرسالة وما الرؤية

«حكى عن حكيم عربي قال: ليس للحياة قيمة إلا إذا وجدنا فيها شيئاً نناضل من أجله»



أود أولاً أن أبدأ بتعريف معنى الرسالة والرؤية.

- **الرسالة^١ (mission):** ويحلو للبعض أن يسميها المهمة أو الدور وهي ما تود أن تسير عليه في الحياة، وتقول لشخص: «ما رسالتك في الحياة... أو ما دورك في الحياة... أو ما مهمتك في هذه الحياة؟»، وهي عن شيء عام وطريق دائم.
- **الرؤية^٢ (vision):** هي النتيجة النهائية التي تسعى شخصياً لصنعها. يعني هو ما تود الوصول إليه. والرؤية كلمة عامة للأهداف، بما أن الأهداف تنقسم إلى بعيدة ومتوسطة وقصيرة المدى.

الرسالة = مهمة

الرؤية = خطة قصيرة ومتوسطة وبعيدة المدى

١ - الرسالة لغةً: الراسع والتي، اللطيف أو الطفيف (القاموس المحيط للفيروزآبادي) والخطاب المرسَل إلى فرد أو جماعة، كتاب مشتمل على قليل من المسائل تكون في موضوع واحد (المعجم الوجيز لجميع اللغة العربية).

٢ - الرؤية لغةً: النظر بالعين وبالقلم، والرؤيا ما رآته في المنام (القاموس المحيط)، والرؤية: الإبصار، ومنه رؤية هلال رمضان لأول ليلة منه (المعجم الوجيز).

| الرؤية | الرسالة |
|--|--|
| <ul style="list-style-type: none"> ● مقصد وهدف تصل إليه. مثال: «رؤيتي أن أكون مديراً» ● شيء محدد ويجب أن ينتهي فبعد أن تكون مديراً تكون قد أنهيت مهمتك ● نتيجة تقاس وتحسب ● وسيلة ● تعد وتقاس بالعقل ● كمية | <ul style="list-style-type: none"> ● غير محددة بهدف. مثال: «رسالتني أن أعلم الناس» فذلك شيء لا ينتهي، فأنت تعلم الناس حياتك كلها ● اتجاه ليس له حسبة ● غاية ● تُحس وتُستشعر ● نوعية |

جدول التفرقة بين الرسالة والرؤية

وقد وردت الرؤية والرسالة في القرآن الكريم بالمعنى الذي نريد هذا مراراً منها في قوله تعالى: ﴿لَقَدْ صَدَّقَ اللَّهُ رَسُولَهُ الْرُؤْيَا بِالْحَقِّ لَتَدْخُلَنَّ الْمَسْجِدَ الْحَرَامَ إِنْ شَاءَ اللَّهُ آمِنِينَ مُحَلِّقِينَ رُءُوسَكُمْ وَمُقَصِّرِينَ﴾ (سورة الفتح ٢٧).

ولقد كان النبي ﷺ يرغب بالعودة إلى مكة المكرمة وكان يخطط لذلك فرأى بعدها رؤيا في المنام فصدق الله عليه الرؤيا بالتحقيق. ومثلها في قصة يوسف . عليه السلام . وقوله: ﴿هَذَا نَأْوِيلُ رُءُيَايَ مِنْ قَبْلُ قَدْ جَعَلَهَا رَبِّي حَقًّا﴾ (يوسف/١٠٠). وغالباً ما تطلق الرؤيا على المنام، لكنها تبدأ أو تنشأ في الخيال. ووردت الرسالة في قوله تعالى: ﴿فَتَوَلَّى عَنْهُمْ وَقَالَ يَا قَوْمِ لَقَدْ أَبْلَغْتُكُمْ رِسَالَةَ رَبِّي وَنَصَحْتُ لَكُمْ وَلَكِنْ لَا تُحِبُّونَ النَّاصِحِينَ﴾ (الأعراف).

وفي قوله تعالى: ﴿يَا أَيُّهَا الرَّسُولُ بَلِّغْ مَا أُنْزِلَ إِلَيْكَ مِنْ رَبِّكَ وَإِنْ لَمْ تَفْعَلْ فَمَا بَلَّغْتَ رِسَالَتَهُ﴾ (سورة المائدة/٦٧). وفي مواقع أخرى كثيرة.

إذاً هكذا نكون عرفنا الرسالة والرؤية. دعني أحدثك عن الشخص الذي عنده رسالة ورؤية وعن الشخص الذي لا يحمل رسالة ولا رؤية. الشخص الذي



يحمل رسالة ورؤية كابتن يقود سفينته، وينقل البضائع بين البلدان، ويعرف الموانئ الجيدة من الموانئ غير الجيدة، كما أنه يعرف أماكن القراصنة، ويعرف متى تأتي العواصف وكيف يتصرف معها، إذا أتت، ويعرف كيف يدير البحارة والاتصال بهم، وهكذا هو واضح في اتجاهاته ومقاصده. بينما الشخص الذي لا رؤية له ولا رسالة كممثل قبطان السفينة الذي لا يدري اتجاهه ولا يعرف عن القراصنة شيئاً ولا دلالة له في الأجواء البحرية أو إدارة البحارة، فهو أحياناً يتمتع بالهواء الطلق، لكنه أحياناً يتعرض لقرصنة وأحياناً ينزل في ميناء أهله مضروب وأحياناً يخسر بعض رجاله بسبب العواصف التي لا يعرف كيف يتعامل معها.

«إن الشخص الذي لا رسالة ولا رؤية له معرض لهزات اجتماعية ونكبات مالية واضطرابات نفسية.. أغلب الذين لا رؤية ولا رسالة لهم يدركون هذا الكلام متأخراً. إن كل يوم يمر عليه محسوب عليه، بينما صاحب الرسالة والرؤية، كل يوم يمر عليه محسوب له. إن قبطان السفينة الواضح في اتجاهه ومقاصده، يكون الوقت لصالحه لأنه كلما مرَّ الوقت قرب من هدفه وحقق رسالته.

إن كل إنسان يحمل رسالة واضحة فهو عظيم، كل إنسان لا رسالة له فهو مشرد. وما ينطبق على الفرد ينطبق على الجماعة وعلى الدولة وعلى الأمة. لما وضع نيل أرمسترونج قدمه على القمر في ١٩٦٩م عادت بالناس الذكريات لكلمة جون كينيدي رئيس الولايات المتحدة عندما قال في بداية السيتينييات: «قررنا أن نزل القمر في نهاية هذا العقد»، بمجرد ما رسم كينيدي لأمتة هذه الرؤية تطور الأمر وسخرت السبل ووطأ أرمسترونج بقدمه القمر.

إن أعظم فتح شهدته الدنيا الفتح الأعظم لمكة. عندما خرج النبي محمد ﷺ من مكة لم يكن في قرارة نفسه أنه لن يعود، بل كان يعلم يقيناً أنه عائد يوماً ما. ولما استقرت في نفسه هذه الرؤية الواضحة قال له تعالى: ﴿إِنَّ الَّذِي فَرَضَ عَلَيْكَ الْقُرْآنَ لَرَادُّكَ إِلَىٰ مَعَادٍ﴾، ولم يمض يوم إلا وهو يرى بوضوح عودته إلى منبع الرسالة، فرأى في المنام رؤيا دخوله إلى مكة فأقره الله تعالى قائلاً: ﴿لَقَدْ

صَدَقَ اللَّهُ رَسُولَهُ الرَّؤْيَا بِالْحَقِّ لَتَدْخُلَنَّ الْمَسْجِدَ الْحَرَامَ إِنْ شَاءَ اللَّهُ آمَنِينَ مُحَلِّقِينَ رُءُوسَكُمْ وَمُقَصِّرِينَ لَا تَخَافُونَ» (الفتح: ٢٧)، إن الرؤيا أولاً، ولقد كان النبي ﷺ أوضح الناس في رسالته ورؤيته، فقرأه عندما يسأل عن هدفه أو دوره أو رسالته أو رؤيته أو مقصده يجيب بسرعة ناطقة من صميم نفسه الشريفة وعمق روحه العفيفة: «إِنَّمَا بَعَثْتُ لِأَتَمِّمَ صَالِحَ الْأَخْلَاقِ»^١، «قُلْ هَذِهِ سَبِيلِي أَدْعُو إِلَى اللَّهِ عَلَى بَصِيرَةٍ» (سورة يوسف/ ١٠٨)، «إِنَّمَا أَنَا الْبَشِيرُ النَّذِيرُ»^٢، وفي رؤيته واضح جلي «لَتَمْلِكُنَّ سَوَارِي كَسْرَى»، «لَتَفْتَحَنَّ رُومِيَا وَمَدِينَةَ هِرَقْلَ أَوَّلًا»، «الْخَيْرُ فِيَّ وَفِي أُمَّتِي إِلَى يَوْمِ الْقِيَامَةِ»، «لَيَبْلُغَنَّ هَذَا الدِّينَ مَا بَلَغَ اللَّيْلُ وَالنَّهَارُ». لهذا السبب تجد الكاتب الأمريكي مايكل هارت في كتابه «المائة الأكثر تأثيراً في العالم»^٣ يضع محمداً ﷺ الشخصية الأولى الأكثر تأثيراً على الدنيا منذ خلقت... كلما كانت رسالتك ورؤيتك أوضح كلما كان أثرك أقوى وأدوم، وأفضل أيضاً، وأود أيضاً قبل الدخول في الموضوع مباشرة، أن أوضح أن هناك أناساً لديهم رؤية دون رسالة وأناساً لديهم رسالة دون رؤية، فالناس أربعة أنواع هي الرسالة والرؤية:

(١) رسالة ورؤية: فهؤلاء يعرفون مسارهم وتخصصهم فيه، ولديهم أهداف واضحة، فهؤلاء العظماء، المؤثرون، السعداء، الأقوياء، المنتجون، الواضحون، المقدامون، مثلهم مثل الأنبياء والرسل، والقادة الذين غيروا في أممهم ومجتمعاتهم، وأروع الأنبياء محمد ﷺ وسيرته مليئة بالمثل الصحيح والقويم، وأروع القادة الإصلاحيين العمران: ابن الخطاب وابن عبدالعزيز.^٤

(٢) رسالة دون رؤية: فهؤلاء يعرفون مسارهم لكن ليس لديهم خطة مكتوبة فهؤلاء صالحون، ناضعون، والقادة، والمربون. وهؤلاء جيدون غير أنهم غير واضحين في تحقيق الرسالة، ليس لديهم خطة ومتابعة، وفيهم جمع كبير ربما

١ - رَوَاهُ الْبُخَارِيُّ فِي الْأَذْيَانِ الْمُفْرَدِ وَالْحَاكِمُ وَصَحَّحَهُ الْأَيْبَانِيُّ (ص ٢٢٤٩).

٢ - رَوَاهُ الْبُخَارِيُّ فِي «الْوَقَائِدِ» / ٢٦ وَمُسْلِمٌ فِي «الْفَضَائِلِ» / ١٦.

٣ - The 100 Most Influential Persons in History by M. Hart

٤ - الدكتور طارق السويدان، اليوم في سيرة الفاروق عمر بن الخطاب، ولي شريطان في استراتيجية الإصلاح وسيرة عمر بن عبدالعزيز من سلسلة «مجيدو الإسلام».



الأكبر من المتدينين والمشايخ، فهم زينة الدنيا غير أن الكفار والمفسدين بتخطيطهم ورؤيتهم أقوى، قال تعالى: ﴿وَالَّذِينَ كَفَرُوا بَعْضُهُمْ أَوْلِيَاءُ بَعْضٍ إِلَّا تَفْعَلُوهُ تَكُنْ فِتْنَةٌ فِي الْأَرْضِ وَفَسَادٌ كَبِيرٌ﴾ (سورة الأنفال: ٧٣) وهؤلاء عادة ما يحققون السعادة دون النجاح.

(٢) **رؤية دون رسالة**: هؤلاء يعرفون ما يريدون دون أن يحددوا مسار حياتهم، مثلهم مثل العاملين في مؤسسات هادفة، والتجار المركزين في تجارتهم فقط من أجل المال والنجاح، وهؤلاء جيدون في الخطوط الثانية في سير الحياة، لكن عادة ما يحققون النجاح ولا يحققون السعادة.

(٤) **لا رسالة ولا رؤية**: هؤلاء لا يعرفون مسارهم في الحياة ولا يعرفون ما يريدون، فهم أنواع منهم الحائرون هؤلاء عليهم تحديد مساراتهم، وتخطيط حياتهم، وهذا البرنامج ينفع أيما نفع لهم، وهناك نوع غائب في معطيات الدنيا غائب في الذات فحسب، ليس حياته سوى بحث عن المتعة، إن المتعة شيء جميل ومحيب ويجب أن تكون في يوميات كل إنسان سعيد لكنها ليست غايته وليست هي مطلبه الوحيد، إن هناك كثيرين همهم اليومي التمتع، وأكثر كلمتهم «عايزين نضرفش»، «نبي وناسة»، «I want fun»، وأمثال ذلك في لهجتك الخاصة بك.

إن الرسالة مرتبطة ارتباطاً عميقاً في السعادة، والرؤية مرتبطة ارتباطاً عميقاً في النجاح، ولك الخيار لو شئت تجمع بين الرسالة والرؤية لتحصل على السعادة والنجاح معاً، بهذه المقدمات الضرورية يمكننا أن ندخل في البرنامج مباشرة.

**«ها هو اختبار لمعرفة ما إذا كانت رسالتك على الأرض
قد انتهت أم لا؛ إذا ما كنت حياً فهي لم تنته»
(فرانسيس بيكون)**

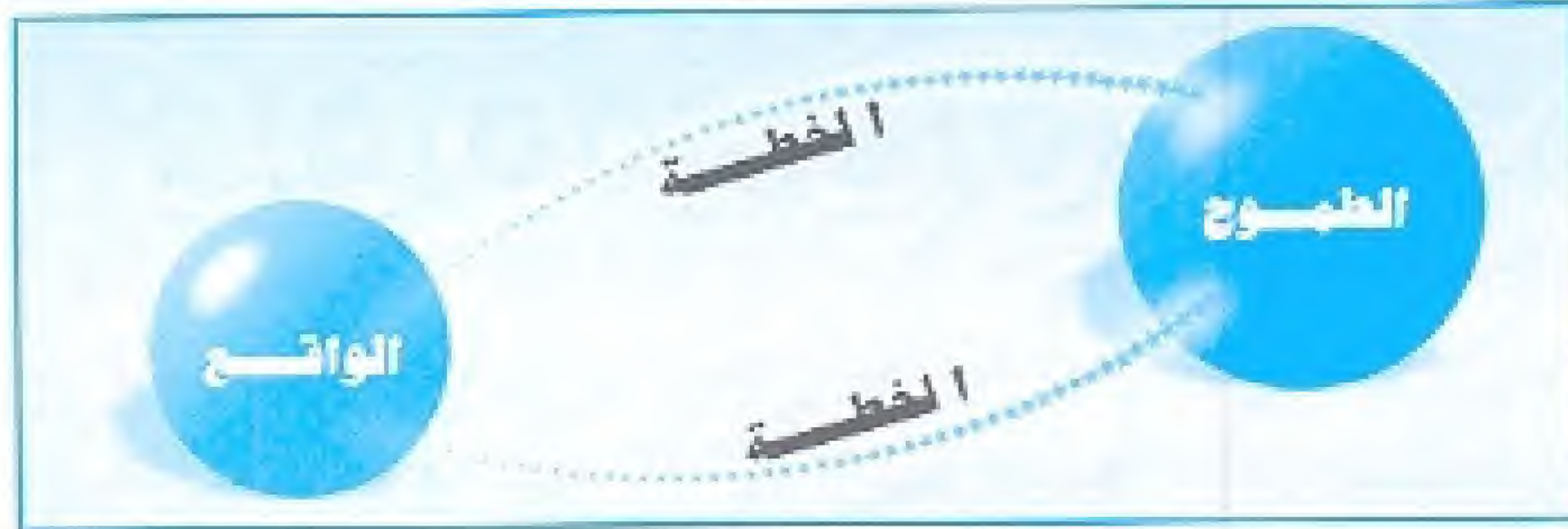


الرسالة الشخصية
كيف تضع رسالتك في الحياة؟



رسالتك الحالية:

أول شيء نود معرفته أنا وأنت الآن هو معرفة رسالتك الحالية ومن ثم تغييرها أو تحييدها أو الإضافة عليها. إن هذا الموضوع مهم جداً. ينبغي أن تعرف أن أي إنسان يود أن يغير أو يحسن من وضع معين لابد له من معرفة وضعه الحالي أولاً ومن ثم ما يود الوصول إليه. انظر في شكل رقم (١) تجد دائرتين.



شكل (١)

إن الدائرة الأولى هي الواقع والدائرة الثانية هي الطموح والخط الموصول بين الدائرتين الخطّة. إن تشخيص الواقع وتحديد الطموح ووضع خطة انتقالية تلك هي الاستراتيجية الصحيحة في التغيير، هذا الذي نود أن نسير عليه في برنامجنا هذا، سوف نحدد أولاً الوضع الحالي لرسالتك (واقعك)، حتى ولو لم تعرفها، ثم إن أحببت أعينك في تطويرها وتقويتها. دعنا إذاً أولاً نكتشف رسالتك الحالية. سوف أعطيك طريقة رائعة في اكتشاف رسالتك، هذه الطريقة نسميها عادة هي الـ NLP طريقة الصعود. هناك طبعاً طريقة النزول لا نتحدث عنها في هذا البرنامج، كما أن هناك طرقاً أخرى لاكتشاف الرسالة، لكن هذه الطريقة برأيي من أفضلهم وأسهلهم.

وأريد منك أن تختار هدفاً نود تحقيقه خلال هذا الشهر أو خلال هذا

الأسبوع أو في هذه السنة. أي هدف، اختر هدفاً بسيطاً، سوف نأتي على الأهداف الكبيرة والعميقة لاحقاً إن شاء الله. دعنا نسمي هذا الهدف البسيط حصيلة، قد تكون شراء سيارة، أو الحصول على عمل، أو النجاح في اختبار، أو السفر إلى الخارج أو شراء ثوب، أو زيارة أخ لك.. أي هدف من هذا النوع، اختر هدفاً معيناً وضعه في الخانة التالية (لا تكتب في الكراسة العملية للرسالة والرؤية بعد):

الحصيلة :

الآن وبهدوء وطمأنينة أريدك أن تسير معي في الإجابة على هذا السؤال، لا تجيب حتى تستشعر فعلاً، أريدك أن تحس لا تجيب بعقلك فقط، إذا حصلت على هذه الحصيلة، وتخيل أنك حصلت عليها فعلاً، فما الذي يحققه لك ذلك حتى أكثر أهمية من هذه الحصيلة؟ أولاً استشعر أنك حصلت على هذه الحصيلة كما تريد، ثم اسأل نفسك ما الذي يحققه لي ذلك حتى أكثر أهمية. أكمل فقط عندما تحصل على جواب من الداخل، تأكد من أنك في هدوء ودون مقاطعات، إذا جاءك الجواب فدونّه في الخانة التالية:

الهدف (١) :

الآن وبعد أن دونت هدفك الأعلى من الحصيلة، استشعر أنك حصلت على هذا الهدف بالدرجة التي تريدها وبالصورة التي تتمناها، وتخيل أنك فعلاً حصلت على هذا الهدف الأعمق من الحصيلة فما الذي يحققه لك ذلك حتى أكثر أهمية من هذا الهدف؟ أود أن اضرب لك مثلاً قبل أن نستمر حتى تعرف الطريقة الصحيحة، سألت مرة إحدى المتدربات عن حصيلة فقالت: شراء سيارة. فدار هذا الحديث.



صلاح: وأريدك أن تتخيلي أنك فعلاً حصلت على السيارة التي تريدين.. فما الذي يحققه لك تحقيق هذه الحصيلة بعد ذاتها؟
خالدة: أوفر الوقت الكثير.

صلاح: وتخيلي أنك فعلاً بدأت توفيرين الوقت الكثير بالدرجة التي تحبين أن توفر في الوقت فما الذي يحققه لك ذلك بعد ذلك حتى أكثر أهمية؟
خالدة: (صمت) أنتج أكثر.

صلاح: جيد.. وأرجو أن تتخيلي أنك فعلاً بدأت تتجني أكثر بالدرجة التي تحبين أن تكوني فيها، فما الذي يحققه حتى أكثر أهمية؟
خالدة: أم.. (صمت).. (ابتسامة).. شعور بالرضى.. (نفس عميق)

صلاح: جيد.. جيد.. وأريد منك أن تشعرني بالرضى بالدرجة التي تريدين والتي تحبين أن تكوني فيها.. (حالة نشوة).. واستشعري أنك فعلاً حصلت على شعور الرضى بالدرجة التي تريدين.. (سكتة لطيفة حتى تستشعر).. فما الذي يحققه حتى أكثر أهمية؟

خالدة: أم.. (انفتاح).. (ميل في الرأس).. (تغميض).. رضا الله.. (دمعة).

صلاح: جيد. شكراً خالدة.. (استمر التمرين في تحقيق هدف آخر).

هذا مثال للتمرين، وقد يحتاج شيئاً من الوقت. أول هدف نسميه حصيلة وآخره نسميه الحالة الجوهرية (Core)، في هذه الحالة يجري المعالجون الناجحون عملياتهم الجراحية النفسية. هذه حالة التغيير الحقيقي لبرمجة العقل الباطن.



شكل رقم (٢)

أود أن أذكرك بأنني وقفت مع خالدة عندما بلغت أعلى شيء، نحن كما قلت نسميها الحالة الجوهرية والتي تتبع ما أسميتها بمرحلة الغايات. يعني تبدأ خصيلة ثم تصبح هدفاً ثم تصبح بعد ذلك غاية ثم بعد الغايات تصل إلى الحالة الجوهرية.

متى تعرف أنك وصلت إلى الحالة الجوهرية؟

تعرف ذلك إذا وصلت إلى مرحلة لا ترى أو لا تشعر بأن هناك مرحلة بعدها، عادة ما تكون هذه المرحلة مرحلة ارتياح عام وهدوء عجيب وانسجامية قصوى بين العقل والروح والجسد. شهدت من خلال تجربتي في العلاج والتدريب الكثير من الناس يبكي بهدوء أو تدمع عينه أو يبتسم ابتسامة سعادة فائقة أو يضيع عنده الوقت أو يشعر بالنشوة وكأنه في حالة سكر أو خدران. أنا لأنني متخصص أدرك متى يصل الشخص هذه المرحلة فلا أزيد عليه بالسؤال، أنت يمكنك أن تعرف هذه المرحلة مع نفسك وذلك عندما تصل مرحلة لا تشعر





شكل رقم (٢)

بأن هناك مرحلة أعلى منها. إن مرحلة الحالة الجوهرية دائماً تكون مرحلة ليس فيها عمل أو مشاركة، فقط مرحلة (Being)، يعني اندماج مع الذات، لذا فالسعادة أو النجاح أو الطمأنينة أو الراحة ليست حالة جوهرية هذه غايات وغايات سامية لكن الحالة الجوهرية أعلى من السعادة وأعلى من النجاح وغير ذلك، يعني إذا حصلت على السعادة مثلاً فادخل في الأعماق واسأل؛ وإذا حصلت على السعادة وهكذا^١.

الآن وقد أخذت مثلاً نود أن نطبق التمرين مرة أخرى، افتح صفحة اكتشاف الرسالة. سوف تجد أربعة أعمدة كتب تحتها الحصى ثم خطوطاً فوقها، ضع الحصى التي تريدها الآن في خانة (أ) في السطر الأول، الآن أريد منك أن تجلس في مكان آمن وخالٍ من المقاطعات، خذ أنفاساً عميقة واترك كل المشاكل في دائرة أو مكان معين ويمكنك أن تأخذها معك إن شئت فيما بعد، الآن تفرغ فقط لهذا العمل، ضع كل الأفكار الأخرى جانباً الآن وركز هنا وهنا

١ - د. كوناري أندريز (Andreas) يقول في دراساتها أن الناس تنتهي إلى خمسة حالات جوهرية فقط (الدراسات على الأمريكان، وهي: (٦) رضا الله أو التوحيد Oneness of God، (٢) شعور الوحدة أو الاتصال مع الكون (One with the Universe)، (٣) شعور الاندماج ما بين الروح والعقل والجسد (Being)، (٤) الحب المطلق (Love)، (٥) دون تعبير (Okness) أو الاستحسانية.

فقط. لا تقرأ فقط بل طبق. هذا التمرين ومعظم تمرينات الـ NLP ليس لها معنى بالقراءة إذ لا بد أن تستشعرها، ومعناها يكون في التطبيق. لذا فإذا كنت تقرأ دون أن تطبق فقد لا تستشعر ما نغنيه بالضبط، تذكر أنني أخذك خطوة بخطوة، وكل شيء سيأتي مبني على ما قبله. إذا اخترت هدفاً ودونته فجيد. لا تهتم بالصفحة فقد وضعت لك صفحة أخرى يمكنك أن تصور عليها لا استخدامك الشخصي. الآن تخيل أنك حصلت على الحصيلة التي دونتها مسبقاً مرة أخرى، تخيل ذلك، وأنت حصلت على هذه الحصيلة فما الذي يحققه لك ذلك حتى أكثر أهمية؟ إذا حصلت على الجواب فضعه في الخانة الثانية من العامود (أ)، وقد تكون اكتشفت ذلك ودونته مسبقاً لما اخترت الهدف، بعد ذلك قم بتخيل واستشعار أنك حصلت على هذا الهدف بالدرجة التي تتمناها وتريدها ثم ما الذي يحققه لك ذلك حتى أكثر أهمية من هذا الهدف؟ إذا حصلت على إجابة فضع هذا الهدف الآن في الخانة رقم (٢) من نفس العامود (أ) ثم بعد ذلك تخيل واستشعر أنك حققت هذا الهدف بالدرجة التي تتمناها والتي تريدها ثم ما الذي يحققه لك ذلك حتى أكثر أهمية من هذا الهدف؟ ثم ضع هذه الغاية في الخانة رقم (٤) من نفس العامود. أريد منك أن تكمل إلى أن تصل إلى الحالة الجوهرية، يعني غاية الغايات، إن البعض يصل إليها في ثلاث مراحل والبعض الآخر قد يصل إليها بعد عدة مراحل. أنت الذي تعرف متى تصل إلى قمة هذه الغايات. إذا حصلت على الحالة الجوهرية فدونها وإلا فأكمل حتى تصل إليها. لا تكمل البرنامج حتى تنهي هذا التمرين. طبق التمرين ثم تابع.

☞ إذا أردت أن يكون المستقبل صفحة مفتوحة
أمامك فعليك أولاً أن تدرس الماضي
(كونفوشيوس)



اكتشاف الرسالة

الحالة الجوهرية

| | | | |
|--|--|--|--|
| | | | |
| | | | |
| | | | |

الحالة الجوهرية

| | | | |
|--|--|--|--|
| | | | |
| | | | |
| | | | |

الحالة الجوهرية

| | | | | |
|---|--|--|--|--|
| ٤ | | | | |
| ٣ | | | | |

الحالة الجوهرية

| | | | | |
|---|--|--|--|--|
| ٢ | | | | |
| ١ | | | | |

الحالة الجوهرية

| الخصيلة | الخصيلة | الخصيلة | الخصيلة |
|---------|---------|---------|---------|
| (أ) | (ب) | (ج) | (د) |
| عام | () | () | () |

اكتشاف الرسالة

الحالة الجوهرية

| | | | |
|--|--|--|--|
| | | | |
| | | | |

الحالة الجوهرية

| | | | |
|--|--|--|--|
| | | | |
| | | | |

الحالة الجوهرية

| | | | |
|--|--|--|--|
| | | | |
| | | | |

الحالة الجوهرية

| | | | |
|--|--|--|--|
| | | | |
| | | | |

الحالة الجوهرية

| الحصيلة | الحصيلة | الحصيلة | الحصيلة |
|---------|---------|---------|---------|
| (أ) | (ب) | (ج) | (د) |
| عام | () | () | () |



إذا انتهيت من إنجاز هذه المهمة ودونت ما هي العامود (أ) من حصيلة وأهداف وغايات ومن ثم الحالة الجوهرية فاشكر نفسك على هذا الشعور الطيب. واشكر مساعدك، واشكر في البداية والنهاية ربك. هذا التمرين، على فكرة، من أقوى التمرينات لعمل جلسة تأمل (meditation). إن هذا التمرين قريب من طريقة التشي كونغ (Chi - Kung) الصينية أو ما يسمونه بالتسوان سا (tswon - sa): انسجام الروح بالعقل بالجسد، وهي النتيجة التي تحصل عليها عادة بالخشوع في قيام الليل. إن شاء الله يكون لهذه الطريقة شرح في برنامج مستقل^١.

المهم الآن أن ننظر في العامود (أ). هناك الحصيلة ثم مجموعة من الأهداف والغايات ثم هي الأعلى الحالة الجوهرية. البعض قد يرجع من غاية إلى هدف أو من غاية إلى غاية ذكرها سابقاً، مثل أن تكون الحصيلة شراء سيارة، ثم الهدف الفخر والراحة، ثم الهدف الأعلى الطمأنينة، ثم الغاية السعادة، ثم بعد أن يسأل وإذا حصلت على السعادة يرجع يقول الراحة! إن ذلك يعني أن الشخص حتى الآن لم يتمرس وهو عادة ما يحصل في البداية أو أنك لم تتسجم بعمق بعد. يعني قد يكون هناك مشوشات أو مخاوف أو مقائق تمنعك من إكمال التمرين كما ينبغي. لا عليك استمر في التمرس حتى يصبح الأمر عندك عادياً ومتقبلاً، أو بمصطلحاتنا الخاصة سجية^٢.

الآن نود أن نملأ بقية الأعمدة (ب) و(ج) و(د). دعني أخبرك كيف نود أن نملأها. ستجد تحت الحصيلة في خانة (أ) قوسين مكتوب بينهما عام. أكتب تحت حصيلة الخانة (ب) روحاني وتحت الخانة (ج) اجتماعي وهكذا اختر

١ - قد ذكرت بعض هذه التطبيقات والتفاصيل في كتاب «دليل مستخدمي التنويم» نشر وتوزيع مركز الراشد.

٢ - يمكنك أن تستعين بأحد المتمرسين في مركز الراشد في بلدك، كما أنني أستقبل الاستشارات الهاتفية المجانية أيام السبت من الخامسة إلى الثامنة مساءً.

واحدة من بقية الجوانب المهمة بالنسبة لك، مثل المائي والنفسي والعملية والعلمي والتربوي والترفيهي وغير ذلك. نريد فقط أربعة جوانب، اختر ما تشاء من الجوانب الرئيسية هي الحياة. لنفرض أنك اخترت الخانة (ب) هي الجانب الروحاني، اختر حصيلة بعدها قد تكون مثل ختم القرآن أو قيام ليلة أو تأسيس مبدأ الصدق، ولنفرض أنك اخترت الخانة (ج) للجانب الاجتماعي فاختر حصيلة هي الجانب الاجتماعي مثل الزواج أو الخروج لرحلة مع زوجتي أو زيارة والدتي هذا الأسبوع، ولنفرض أنك اخترت الخانة (د) للجانب العملي فاختر حصيلة مثل الحصول على ترقية هذه السنة أو الحصول على وظيفة جديدة في خلال شهر أو حضور اجتماع الشركة. إن شاء الله تكون الصورة وضحت. ابدأ باختيار حصيلة ثم تمرحل بنفس الطريقة. تخيل أنك حققت الحصيلة ثم اسأل نفسك: ما الذي يحققه لي ذلك حتى أكثر أهمية من هذه الحصيلة؟ ثم استخرج هدفاً وهكذا استخرج غاية حتى تصل إلى مرحلة الحالة الجوهرية. انتبه من أن تسأل سؤالاً مختلفاً، اسأل نفس السؤال.

توكل على الله. ابدأ بملأ هذه الصفحة، واختر الجوانب العامة ثم حدد حصيلة لكل جانب من الجوانب المهمة لحياتك ثم اكتشف الحالة الجوهرية لكل حصيلة. لا تبالي إذا حصلت على نفس الحالة الجوهرية أو حصلت على حالات متعددة أو حصلت على حالة جديدة لم تذكرها مما جاءت في دراسة أندريز، بل إنني أشجعك أن تذكر لي أي حالة جديدة تصل إليها غير التي ذكرت مسبقاً في الهامش. أفعّل التمرين هذا ثم تابع. لا تكمل البرنامج حتى تقوم بعمل التمرين ذلك أن المادة الآتية معتمدة تماماً على ما ستحصل عليه من هذا التمرين. إذا واجهتك مصاعب فاتصل بنا في المركز فأنا أو مختص آخر أو جميع العاملين في المركز والمتدربين على هذه الطريقة سوف يعينوك في تطبيق التمرين.

طبق التمرين ثم تابع.



مرحباً بك مرة أخرى. كيف أنت الآن بعد هذا التمرين؟ كثيرون تتغير نظرتهم للحياة ويستشعرون مشاعر وأحاسيس إيجابية لأول مرة بعد هذا التمرين. كيف شعرت أنت؟ الآن نريد أن نستخلص رسالتك الحالية من التمرين الذي قمنا به، أرجوك لا تكمل إذا لم تفعل التمرين، بقية المادة متتابعة، افتح الصفحة التالية في الكتاب، سوف تلاحظ مثلاً لشخص قام بعمل التمرين، لاحظ الدوائر التي بين الحصى والحالة الجوهرية في كل خانة، هذه الغايات تحوم حول رسالة ذلك الشخص. هتهاني التي قامت بهذا التمرين تكرر لديها السعادة والراحة.

قم أنت الآن بملاحظة الغايات المتكررة في صفحة اكتشاف الرسالة التي ملأتها واستخلصها ثم ضع دوائر عليها. أي شيء ذكر أكثر من مرة فهو متكرر. أي شيء ذكر أكثر من مرتين فهو فعلاً متكرر، فوق ذلك فهو أكيد في رسالتك، ضع دائرة حول المتكررات. افعل ذلك أولاً ثم أكمل. حدد المتكررات من الغايات ثم اكتبها تحت هنا.

إن كل شخص مختلف، قد يخرج مثلاً مع شخص تكرر عنده النجاح ثلاث مرات والدفع العائلي مرتين والتأثير أربع مرات، شخص آخر الأمان يخرج معه مرتين والسعادة أربع مرات والقوة أربع مرات، وهكذا، فقط لاحظ المتكرر، فهم هذه النقطة بحد ذاته يجعلك تفهم نفسك أكثر وتفهم ما تحوم حوله في حياتك. لا تحلل فقط افعل المطلوب، عقلك سوف ينتبه لأشياء لم يكن منتبهاً لها من قبل، الآن دون المتكرر من الغايات.

الغايات المتكررة:

اكتشاف الرسالة

الحالة الجوهرية

أحس أني بطير
بالسقاء (جزء من
الكون)

أكون

الحالة الجوهرية

السعادة

أكون

قريب من الله

السعادة

الإيمان العميق

الراحة

الحالة الجوهرية

الراحة

السعادة

السعادة

الطمأنينة

الأمل

الراحة

الراحة النفسية

الشعور بالفرح

الحالة الجوهرية

أن آخذ الدبلوم

اضبط مشاعري

ختم القرآن

اشتري سيارة

الحالة الجوهرية

الحصيلة
(العلمي)

الحصيلة
(الاجتماعي)

الحصيلة
(الروحاني)

الحصيلة
(المادي)

— مثال تمرين تهاني —



الآن أريدك أن تخلص بأهم غايتين أو ثلاث من المتكررات حسب اعتقادك، أكتبها في خانة محتوى الرسالة. أفعل ذلك الآن:

محتوى الرسالة (أهم الغايات) :

الآن اسمح لنفسك أن تأتي بكلمة أو جملة أو شعور يعبر عن رسالتك من هاتين الكلمتين أو الكلمات الثلاث المعبرة عن الغايات. دعني أعطيك مثلاً، في المثال السابق لتهاني تكرر: السعادة والراحة، فهي عندما أكملت التمرين استخلصت من محتوى الرسالة: «أسعد نفسي وأريحها».

أنا عندما قمت بعمل هذا التمرين من سنوات خرج لي السعادة والتأثير في الآخرين بقصد مساعدتهم. فالرسالة التي استخلصتها كانت «إسعاد الآخرين والتأثير فيهم». ألا تلاحظ جميع أعمالني تحوم حول هذه الرسالة؟! وظهرت لي صورة وأنا أفعل هذا التمرين وكأن ماء فواراً يخرج من بطني وكلمنا لمس الناس حولها إلى ماس لاعم ومنير.

هل عرفت الآن كيف تستخلص رسالة من غايات متكررة؟ الشخص يحوم دائماً حول رسالته، والرسالة هي الغالب سامية وهي تحوم حول الغايات التي يريدها الإنسان. قد يكون التطبيق والوسيلة خاطئة وهي التي سنأتي عليها في الجزء الثاني من البرنامج إن شاء الله عند الحديث عن الرؤية أو التخطيط للأهداف، لكن الرسالة تبقى سامية.

دعني فقط أذكرك بصيغة الرسالة. الرسالة مستمرة تأتي كفعل مثل

تأمين أو إسعاد أو تقوية أو تحقيق أو مساعدة أو تعليم أو رفع وهكذا. الرسالة في المضارع ليست في الماضي ولا في المستقبل. بل هي الآن وكل زمان. الرسالة مختصرة لكن تشتمل على عدة معان في حناياها. توقف الآن واستخلص رسالة من غاياتك المتكررة في سطر واحد فقط ثم اكتبها في خانة الرسالة الحالية. قد تحتاج دقائق أو ساعة أو يوماً أو حتى أسبوعاً، خذ حصيلتك من الوقت، المهم أن تفعل ذلك أولاً ثم تابع.

الرسالة:

- تأتي كفعل : إسعاد تحريك، تأثير، تفعيل، تعليم... إلخ.
- تأتي في المضارع لا الماضي ولا المستقبل.
- مختصرة تحفظ بسرعة.
- شاملة لعدة معان يمكن شرحها

الرسالة الحالية



جيد الآن بدأت تفهم نفسك أكثر وقد يأخذ عقلك الباطن ساعات أو أياماً يستتج فيها أشياء سوف تنفعك في المستقبل، فقط أطلق لعقلك العنان، وقد ترى أحلاماً أو تشعر بمشاعر، فقط رجب بها إما أن تكون إيجابية فهي سعيدة بما بدأت تدركه أو سعيدة بالانسجام بينها وبين العقل والجسد والروح، وإما أن تكون سلبية فهي تخرج وتعبير عن نفسها.

الآن أود أن أخبرك عن كيفية أن تضيف لرسالتك. مرة أخرى أنت الآن لديك رسالة حالية، وكل إنسان لديه رسالة وقد لا يدرك هو ذلك. نود أن نعدل ونضيف عليها إن استدعت الحاجة. ربما تكون رسالتك هذه سامية لكنها قد تصبح أسمى. يكفي فقط أن تعرف رسالتك فهذا يحدد ذاته معين جداً. دعني أعينك ببعض الملاحظات والتساؤلات التي قد تستفيد منها بعض الشيء:

أولاً: ضمن نفسك في الرسالة: هل نفسك هي الرسالة أو لا؟ لاحظ أن رسالتي التي اكتشفتها كانت كالتالي «إسعاد الآخرين والتأثير فيهم». رسالتي لم تكن تحتوي على نفسي. من هنا أدركت كيف أنني كنت أعمل الليل والنهار من أجل إسعاد الآخرين والتأثير فيهم. لقد استلمت لجنة خيرية دعوية آنذاك وكانت ميزانيتها خمسة عشر ألف دينار. كان المطلوب من هذه اللجنة أن تعرف بالإسلام لغير المسلمين، وكانت أعداد غير المسلمين في الكويت تقارب ثلاث مليون.

تصور أنا وفراش ومساعد معي هو صديقي الأخ الفاضل وائل عبدالرحمن صدقة بدأنا تنفيذ هذه الفكرة. في غضون أربع سنوات أصبحت اللجنة قوية جداً على مستوى الخليج، ومعروفة على مستوى العالم، وأدخلت بفضل الله أكثر من عشرة آلاف شخص إلى الإسلام منهم مجموعة من الجنود والضباط الأمريكيين. وتركبتها وميزانيتها تعادل مليون دولار. رسالة ونعمت

الرسالة لكنني في ذلك الوقت خسرت أهلي وأولادي وصحتي. كانت مشاكلي الأسرية كثيرة، ووضعي المالي متواضع، وكنت أراجع عيادة القلب للفحوصات، وزاد وزني، ولازمني القلق والتوتر. رسالتي لم تحتوي نفسي. لذلك أضفت لها «إسعاد نفسي والآخرين والتأثير فيهم». بمجرد ما فعلت ذلك ووضعت الخطط المعينة لذلك تحسنت نفسي، وأصبحت صحتي في حالة ممتازة، وصرت والحمد لله ألدرب رياضياً ما لا يقل عن ساعة إلى ساعتين ثلاث مرات في الأسبوع، وأعطي نفسي من الاسترخاء ما لا يقل عن ثلاث ساعات أسبوعياً، وأصبحت سعيداً أسرياً. إذا لاحظت نفسك غائباً عن الرسالة فأنصحك أن تضيفها لرسالتك. الذي لا يعطي نفسه سوف لن يستمر. سيصل إلى مرحلة تتعبه. هو كقائد السيارة الذي يقول لا وقت لدي لتغيير الزيت أو ملئها بالبنزين. ما الذي سيحصل؟.. صبح.. سوف تتوقف، إذاً هذا الملاحظة الأولى، تأكد من وجود نفسك.

❖ لا تنس الآخرين: هناك من سيجد أن رسالته احتوت نفسه لكن لم تحتوي الآخرين. مثل «أكون واثقاً في تحقيق نجاحي» أو «أن أبلغ قمة النجاحات في علم الهندسة»، هذه الرسالة وتلك خالية من الآخرين. رسالتك ينبغي أن تحتوي على الآخرين. يمكن أن تكون في الأولى «أن أكون واثقاً وأحقق مع الآخرين نجاحات» أو للثانية «أن أساعد في تحقيق النجاحات في علم الهندسة بما يخدم السلك الهندسي والبشرية». لاحظ أن رسالتي احتوت «إسعاد نفسي والآخرين». لما كانت رسالة صديقي د. نجيب الرفاعي العلم كان في ضمنها «التعلم والتعليم»، التعلم لنفسي والتعليم لغيري.

هذا التوازن بين نفسك والآخرين، وفي الحديث «إن لنفسك عليك حقاً» (رواه البخاري) ورسالة الأنبياء من أعظم الرسائل وهي تبليغ الدعوة للآخرين:



﴿ فَإِنَّمَا عَلَيْكَ الْبَلَاغُ ﴾ (سورة آل عمران/ ٢٠) أي رسالتك في البلاغ المبين. لكن ﴿وَاسْتَغْفِرْ لَذَنبِكَ وَالْمُؤْمِنِينَ وَالْمُؤْمِنَاتِ ﴾ (سورة محمد/ ١٩) وهي سورة الكهف: ﴿وَاصْبِرْ نَفْسَكَ مَعَ الَّذِينَ يَدْعُونَ رَبَّهُمْ بِالْغَدَاةِ وَالْعَشِيِّ يُرِيدُونَ وَجْهَهُ ﴾ (سورة الكهف/ ١٨) ﴿قُلْ هَذِهِ سَبِيلِي أَدْعُو إِلَى اللَّهِ عَلَى بَصِيرَةٍ أَنَا وَمَنِ اتَّبَعِيَ وَسَبْحَانَ اللَّهِ وَمَا أَنَا مِنَ الْمُشْرِكِينَ﴾ (سورة يوسف/ ١٠٨). إذا ضمن الآخرين مع نفسك في الرسالة، هي رسالة تهاني وهي «أن أسعد نفسي وأريحها» لم تحتوي الآخرين. بعدما عرفت هذه الملاحظة صارت: «أن أدخل السعادة والراحة على نفسي والآخرين».

❖ الملاحظة الثالثة: تفحص الغايات الأخرى: الموجودة في التمرين الذي فعلته. هل هناك ما تود أن تضيفه إلى رسالتك منها؟ حتى ولو جاءت مرة واحدة. على سبيل المثال، في رسالتي أنا قد أضفت «وتتوير مجالات حياتهم المختلفة»، ليس فقط إسماعدهم، فالسعادة ليست كل شيء، هناك النجاح والأثر الذي تتركه لغيرك والعطاء وغير ذلك. وحيث أن الصورة التي خرجت كانت تعبر عن ماء هوار ينير الآخرين فقد أوجت لي بمعنى جميل فأضفت إلى الرسالة «وتتوير مجالات حياتهم المختلفة». وحيث وضعت هذه الإضافة بدأت فعلاً أنير حياة الآخرين فلقد سمعت من أناس ورأيت مئات بل آلاف الناس تتغير بفضل الله أولاً ثم بفضل هذه النقطة في الرسالة. وصرت بعدها أكتب المقالات وأنشر الكتب وأسجل الإصدارات وأستضاف في الفضائيات والإذاعات.

❖ ملاحظة أخيرة في إضافة الغاية الكبرى: وهي أننا كمؤمنين غايتنا الكبرى رضا الله تعالى عنا. فبإمكانك أن تضيف في بداية رسالتك «إرضاء الله. فرسالتي مثلاً أصبحت «إرضاء الله بإسعاد نفسي والآخرين وتتوير مجالات حياتهم المختلفة». ورسالة تهاني صارت: «نيل الرضى من الله بإدخال السرور على نفسي والآخرين».

هذه الإضاقه مهمه. هناك كثيرون أعمالهم في خطر. وقديماً قال أحد العارفين «الناس في هلكه، إلا العالمين، والعالمون في هلكه إلا العاملين، والعاملون في هلكه إلا المخلصين، والمخلصون على خطر عظيم»، والسبب تلك النية الخفية. ومن هنا تدرك كيف أن الإسلام أعطى للنية وضعاً خاصاً. علق أبوداود السجستاني صاحب السنن رحمه الله على حديث عمر هذا: «إنما الأعمال بالنيات» قائلاً: «هذا الحديث ثلث الدين». هذه مسألة ينبغي أن تكون واضحة من البداية في وضع رسالتك. دعني أعطيك مثلاً، ودعني أدلل عليه شرعياً لأن هذا الكلام خطير وقد لايسعد كثيرين، لكن إن شاء الله سيكون لصالحهم.

ورد في صحيح البخاري أن رجلاً كان يركب فرسه ويضرب الكفار ضرباً بالسيف حتى صارت أنظار الناس إليه، فأخبر النبي ﷺ أنه في النار، فشق الأمر على الصحابة، وسكت بعضهم، ولربما رأى النبي ﷺ على وجوههم ذلك فلم يزد. فبينما هم كذلك إذ جاءهم الخبر أنه قد قتل نفسه، فقال النبي ﷺ «الله أكبر» أي تصديقاً لله ورسوله، أي ألم أقل لكم؟. ومعلوم أن قاتل نفسه في النار. الواضح أن هذا الشخص كان مكتئباً، ومعلوم لدينا كفسانيين، أن الانتحار يكون في المكتئبين. فهذا الشخص كان يرمي بنفسه في القتال عله يموت أمام الناس شهيداً بدلاً من أن يموت فطيساً يتأسى عليه الناس وينعونه بالألقاب لقتل نفسه. لقد قدر لي مرات أن أرى أناساً في حالة هذا المذكور، هم يؤساء مكتئبون، ثم فجأة يصبحون متدينين أو مجاهدين أو شيوعيين ملاحدة أو معادين للإسلام، وكم من هذا وذاك الألف، سلمان رشدي وأدينوس ومي زيادة والقائمة الطويلة هم أقرب إلى الشقاء والاكتئاب منهم إلى الفكر والتظير والفن والأدب.

من فترة كنت كمادتي كل مساء سبت أقضي ساعة ونصف على الإنترنت مع الجماهير نتحدث عن موضوع وأجيب على أسئلة الناس وملاحظاتهم^١. كان حديثنا عن التخطيط أيضاً وذكرت عباقره عرب وغرب



واستعرضنا بعض دقائق النجاح عندهم. وكان ممن ذكرت المنفق الكبير والمليادير الراجحي السعودي، وقد كان لي الشرف في لقائه وفي بيته فتعلمت منه أموراً. وأعتقد أن هذا الرجل خدم الإسلام، في رأيي طبعاً، أكثر من قادة المجاهدين الأفغان مجتمعين. في هذه الأحيان دخل علينا شاب متحمس، يرى أن خدمة الدين وأقرب طرق الجنة الموت السريع في سبيل الله. وأنا لا أختلف معه في هذه النقطة؛ فالشهداء عندنا في الإسلام منزلتهم الكريمة ودرجتهم العظيمة، وهم بعد النبيين والصديقين وفوق الصالحين والعباد والزهاد. أخي طارق الذي يدير خدمات شبكة الراشد في الإنترنت تحمس معه في الحديث وصارت ردود. أنا استأذنت طارفاً وصرت أكلمه في نقاش خاص بيننا فرأيت أن الرجل مغترب في بلاد أجنبية وعازب ودون عمل وفي حالة اكتئاب حاد، ويود الذهاب إلى الشيشان للموت في سبيل الله. هدأت من روع الشاب، في حقيقة الأمر أنا خفت عليه، خفت أن يموت على هذه النية. إن الجهاد جهاد جليبيب الذي دمعت عينا النبي ﷺ له. لقد كان جليبيب قليل الوسامة غامق اللون يرده الناس من الزواج بيناتهم. فلما شكى ذلك إلى النبي ﷺ أمره أن يذهب إلى البيت الفلاني والذي شاع أن فيه بنتاً جميلة فيخطبها بتوجيه من النبي ﷺ. وطبعاً البنت وأهلها لم يردوا النبي ﷺ بحجة أن بنتنا من أصل أو فصل وأن العرق دساس واستشهادات أفسدت حال الأمة حتى صار الأمريكي الواحد يعادل قبيلة عنزة ويُفك أسره بقبيلة شمر ويشتري ببعارين عتيبة! وافق الأهل طبعاً، في هذه اللحظة وهي ظل استعداداته للزواج من خير بنات المدينة نسباً وشرهاً وجمالاً نادى المؤذن للجهاد. دارت في نفس جليبيب ليلة الدخلة ومتاع اللقاء ثم نداء الله ورسوله، فإذا هو

١ - لمعرفة كيفية المشاركة بنادي السعادة اتصل بمركز الراشد أو ادخل على موقع النادي

يؤثر نداء الله ورسوله . فقام فاشترى بثمن المهر سلاحاً ودخل المعركة فمات .
هبينما الناس يقولون فقدنا فلاناً وفقدنا فلاناً إذ النبي ﷺ واضعاً جثمان
جليبيب في حضنه ثم يدمع ثم يبتسم ثم يلتفت . ثم يشرح لهم ذلك فيبين أنه بكى
لموقفه البطولي وتضحيته العظيمة وابتسم لأن الله عوضه خيراً من ذلك حورية
من حوريات الجنة و يلتفت لأن زوجته الحورية جاءت من الجنة ففرض الطرف
عنها .

هذا جهاد، هذه نية .. ذاك اكتئاب . إن المكتئب يطلب الموت كل يوم
والمجاهد يطلب الموت كل يوم . لكن ما بين هذا وذاك هي النية كما بين السماوات
والأرض .

لقد قدر الله لي أن أحضر أزميتين أو قل حربين . حرب أفغانستان مع
الروس وغزو الكويت . لم أكن مجاهداً وإن كان هذا شرف عظيم ، إنما كنت مع
وفد خيرى للإصلاح بين قادة المجاهدين . هي ظل هذين الطرفين شاهدت
أصناف وأعماق الناس . لقد كان في أفغانستان في الميدان تحت دك المدافع
وقصف الطائرات شباباً يتكلمون في الشيخ الإمام عبدالعزيز بن باز رحمه الله ،
أقصد يغتابونه وهم في أي لحظة قد يموتون على ذلك . ثم عدت إلى الكويت
فإذا آخرين يفسقون قادة الجهاد . ورأيت في ظل هذه الحرب نوعيات من
الشباب فشلوا في دراستهم وتغربوا من ديارهم وعانوا الأمرين من الأنظمة
والفقر والفروقات الاجتماعية وهم في ميدان الجهاد الآن يجاهدون في سبيل
رفعة الأمة ، كيف يرفع الأمة من لا يملك مقومات الحياة ؟ وقلت هي نفسي كيف
لو نجح هؤلاء الشباب والقادة في الوصول إلى السلطة ، أخشى أن يقتل بعضهم
بعضاً ، فماذا جرى؟ لقد جرى ما كان متوقفاً .



إن هذه الأمة تقوم بأطباء ومهندسين وعلماء هندسة وراثية وأستاذة شريعة وعلماء كيمياء ومليارديرات منفقين ودعاة حرية ودفاع عن حقوق الإنسان وأمهات متعلمات متصبرات فقيهاات يمنحن أولادهن من الحب المطلق والحنان المتزن. إن هذه الأمة قامت بعبدالله بن مسعود الذي حكم العراق وهو قصير القامة ضعيف المحيا نحيف الأطراف، لكن كان له علم تنير به سور الصين العظيم وتستغفر له عليه حيتان الأطلنطي وتنقله عنه جن الكواكب البعيدة وتطير به حمام المكسيك. العراق الذي يحكمه اليوم رجل طويل القامة عريض المنكبين كبير الرأس لم يقتل كافراً بعد، لم يقتل إلا المسلمين. حكم ابن مسعود بعلمه هانقات له العراق وخرج منها رجال أحيوا الدنيا وعمرروا البلاد وصارت بغداد عاصمة المعمورة. وحكمها الحجاج وبعد أن قتل مائة وعشرين ألفاً من المسلمين فخرج منها الخوارج والمعتزلة والقرامطة وأصناف من البشر لم تكن نعرفهم من قبل، وحكمها صدام فقتل مائتين ألف جندي مسلم على يدي الأمريكان والأوروبيين وزادهم مائة ألف من قبله وصار العراق صاحب أعظم نهريين وأكثر أرض إنتاجية للتمر يموت أطفاله بسبب منعهم حليب فلوريدا وتمر كاليفورنيا!! رسالة ابن مسعود واضحة: «تبليغ هذا الدين للعالمين بالتي هي أحسن»، رسالة الحجاج: «توطين العراق لقيادة بني مروان»، رسالة صدام واضحة: «الضحك على ذقون البسطاء وقتل الشرفاء حتى تدين له العراق بخيراتها، والطوفان من بعدي». قد يدرك الإنسان رسالته وقد لا يدركها، لكنها هي هكذا في الأعماق.

تعال نتخيل أن الشخص الذي يريد الموت في الشيشان ضُبط أوضاعه وصار يخدم الإسلام من موقعه وصارت له أسرة سعيدة مليئة بالحب والحنان وجاء له ولدان ثم نادى منادي الجهاد في بلده في فلسطين فهب إلى النصره وهو في غاية النجاحات وفي قمة السعادة الذاتية ولبى. تصور هذا مع اثني عشر ألف مقاتل، سعداء إيجابيين متفائلين مؤمنين بنصر الله يطلبون الحياة ولا يهابون الموت، فإما حياة تسر الصديق وإما ممات يغيض العدي.. الله أكبر.. هؤلاء لا محالة إن ماتوا شهداء ندمت الدنيا عليهم وبكت وإن عاشوا منتصرين

أقاموا للدنيا المثل. كن هكذا.. كن خيثة.. هذه الكلمة التي قالها النبي ﷺ لما خرج إلى تبوك في النفرة العامة، فجاءت الناس وتخلف البعض، وكان من ضمن من تخلف رجل حبيب إلى النبي ﷺ، هو خيثة، فلما رأى النبي ﷺ غباراً من بعيد من سعي رجل قال من حبه له متحيزاً «كن خيثة» فكان، إن خيثة لم يكن تعيساً بل كان رجلاً سعيداً موسعاً وكان بين زوجته فانتبه ضميره لما رأى في مخيلته النبي ﷺ في تعب وهو بين حبيبتيه في الظل هززع وقام يلحق الركب.. والمخلصون على خطر عظيم».. ضع في رسالتك الله، فنحن كنا هنا بالله ونعيش لله ومع الله ثم إلى الله، لتكون رسالتك هكذا حتى توفق من الله.

أكتب هذه الملاحظات في الكراسة الخاصة بك ويمكنك الآن أن تعدل على رسالتك. أفل ذلك ثم بعدها أكتب رسالتك ويستحسن أن تكون على ورقة كبيرة (يعني وسيلة) ثم تعلقها على الحائط أو تضعها أمامك في المكتب وتتركها على الأقل يوماً واحداً مع أنه يستحسن أن تتركها قرابة أسبوع واحد. بعدها تجلس مع نفسك جلسة أخرى تحدد فيها ما إذا كنت فعلاً تود أن تعيش حياتك كلها بهذه الرسالة. إذا كانت الإجابة نعم فتوكل على الله وضع رؤيتك، إذا كانت الإجابة لا فغير فيها حتى تصبح بالدرجة والصورة التي تريدها، قد تحتاج فترة من الأيام.. اسمع لنفسك بهذا الوقت، المهم أن تكون مستعداً عندما يسألك أحد: «ما رسالتك في الحياة؟» أن تجيب بكل ثقة وطمأنينة برسالتك.

الكراسة العملية للرسالة والرؤية

مرفق مع هذا الكتاب كراسة عملية لوضع رسالتك وخطتك في الحياة كاملة. رجاء لا تكتب فيها شيئاً بعد حتى تتم قراءة كامل المادة وتطبق ما فيها. اعتبر هذه الكراسة كتابك الذي تود أن تخرج من الدنيا فيه. احتفظ فيه في مكان آمن. واستعن على قضاء حوائجك بالكتمان ولا تطلع عليه إلا من كنت تثق به وتعلم أنه من الناس الإيجابيين. إذا أردت نسخاً أخرى من الكراسة العملية فيمكنك الاتصال بمركز الراشد لشراء ما تود من النسخ.



محتويات مهمة في الرسالة



• ربك

• نفسك

• الآخرين

• غايات أخرى

قد لا تعرف كيف تضيف على رسالتك أو تعدل فيها فهي هذه الحالة يمكنك أن تنظر في رسالات الناجحين كقدوة لك وتقتبسها ثم تعدل بها كيفما تشاء. إن الرسالة مهمة كخطوة أولى لأنها هي التي تدير الروح، والروح هي التي تدير العقل، والعقل يدير الجسد والمشاعر والتصرفات، حدد رسالتك أولاً.

أود قبل أن أختتم هذه الجزء أن أذكر لك سؤالاً، هل ممكن أن تغير رسالتك؟ الجواب: نعم ممكن. كل فترة ستة شهور أو سنة راجع رسالتك مرة أخرى. قد تحتاج أن تعدل فيها أو تضيف عليها، ليس في ذلك حرج، لكن ينبغي أن تعرف أن الرسالة لا تتغير دورياً أو باستمرار، قد يختار شخص رسالة يمشي عليها طيلة عمره، هذا مقبول بل واعتيادي. حالياً على أية حال وبعد أن تعدل عليها خلال الأسبوعين القادمين سر عليها ثم راجعها بعد فترة ستة شهور إلى سنة.

عند هذا الحد تكون قد وضعت رسالتك في الحياة، أو على الأقل عرفت رسالتك الحالية وهي ضوء أن تضع رسالتك المستقبلية. في الجزء الثاني سوف نتحدث عن الرؤية، وهي مادة دسمة جداً فتهياً لها واسترح الآن. أريد منك ألا تبدأ الجزء الثاني إلا وقد وهنت كشكولاً أو دفترأ خاصاً بك. سوف يكون هذا

الدفتري أو الكشكول بداية الانطلاقة الحقيقية لحياتك. إلى اللقاء في الجزء الثاني.

رسالة صنعت الحياة والمعجزات

رسالة الأنبياء :

﴿ قُلْ هَذِهِ سَبِيلِي أَدْعُو إِلَى اللَّهِ عَلَى بَصِيرَةٍ أَنَا وَمَنِ اتَّبَعَنِي وَسُبْحَانَ اللَّهِ وَمَا أَنَا مِنَ الْمُشْرِكِينَ ﴾ (٧١٥)
يوسف . ﴿ ادْعُ إِلَى سَبِيلِ رَبِّكَ بِالْحُكْمَةِ وَالْمَوْعِظَةِ الْحَسَنَةِ وَجَادِلْهُمْ بِالَّتِي هِيَ أَحْسَنُ ﴾
النحل/١٢٥.

ابن منظور يؤلف معجماً كاملاً للغة العربية :

وضع العلامة أبو الفضل جمال الدين محمد بن مكرم ابن منظور المصري (توفي ٧١١) سبباً قوياً لرسالته في الحياة وكانت في حفظ اللغة العربية لأنها كما يقول في مقدمة كتابه ، لغة القرآن ولغة السنة النبوية وتمنى أن يستفيد منه الخلق في الدنيا ويتحدثون عنه في الجنة ورجا الله تعالى أن يكون له من العلم الذي ينتفع فيه بعد مماته ، فصنع أفضل قاموس عربي " لسان العرب " في خمسة عشر مجلداً .

ابن حجر يؤلف أجمل وأقوى كتاب في شرح الحديث :

كانت للإمام الجليل أبو الفضل أحمد بن علي بن محمد العسقلاني الشهير بابن حجر (توفي ٨٥٢هـ) نفس قوية في خدمة السنة النبوية وأحب كتاب " الجامع الصحيح للإمام البخاري فصار يقرأ ويبحث ويدرس وينتقل بين البلدان الإسلامية يجمع الأحاديث ويسمع الشروحات من العلماء ستة وثلاثين عاماً أخرج بعدها كتابه التاريخي المتقن " فتح الباري شرح صحيح البخاري " في أربعة عشر مجلداً من القطع الكبير ، حتى قيل عنه " لا هجرة بعد الفتح " كناية إلا أن شروحات البخاري انتهت فيه !

بيل جيتس يصنع امبراطورية معلوماتية تجارية ويصبح أغنى رجل في العالم :

لا شك أنه كانت هناك دوافع كثيرة جعلت من بيل جيتس (ولد ١٩٥٥) يخط خطه في صناعة عالم مختلف أفتح وراءه الملايين من البشر المثقفين والقادة أن يتبعوه فيه ، لكن ما صنع امبراطوريته الكبرى " شركة مايكروسوفت " رسالته التي وضعها مع صديق طفولته بول ألين (رابع أغنى رجل في العالم) : ان ندخل في كل بيت جهاز كمبيوتر شخصي .



رسالتی العامة فی الحیاة

* الرسالة التخصصية :

ما تحدثنا عنه حتى الآن هي الرسالة العامة في الحياة، ولا شك أنها الأهم وهي البداية. لكن هناك رسالة في كل دور يلعبه الإنسان في حياته، ما هي رسالتك الأسرية (في البيت)؟ ما رسالتك العلمية؟ ما رسالتك الروحانية؟ ما رسالتك في العمل؟ وهكذا في كل ميدان مهم في حياتك.

كلما كان هناك وضوح في رسالة كل جانب كلما كانت النتائج والسير في الميدان نفسه أفضل. سوف أسير معك خطوة خطوة في الميادين المهمة في حياتك وستكون لك رسالات وخطط متقنة بإذن الله لا تدع بعدها مجالاً للشك ولا للقلق ولا للحزن ولا للتفاهات ولا للخلافات الجانبية ولا غير ذلك، ستكون مشغولاً في خطتك والتي ستشمل ولا شك جانب التمتع والترفيه أيضاً.

دعنا فقط نأخذ مثالاً لوضع رسالة في الأدوار الرئيسة في حياتك بعد أن نعرف أولاً الأدوار الرئيسة بالنسبة لك. لنبدأ برسالتك الثقافية أو العلمية. كل منا يجب أن تكون له رسالة في العلم. العلم دافع للحياة، ومفتاح التطور والنضج، وعامود السعادة والنجاح، وسبب العمل الصحيح. والحياة تقف عندما يقف التعلم. فلنضع معاً رسالتك في العلم أو رسالتك الثقافية أو رسالتك العلمية.

ما الذي ترجوه من نفسك في الجانب الثقافي العلمي؟ ضعها بطريقة أن تكون... ثم أذكر ما تريد أن تكون. مثال (رسالتك الثقافية):

«أن أعلم بشيء في كل شيء، وكل شيء في شيء»^١.

* أن أكون متخصصاً في محل السلطة في مجال هندسة الجينات».

١ - كأنها لغز! وتعني أن تعلم شيئاً في كل مجال من مجالات الحياة، بينما تتخصص في شيء بحيث تعرف كل شيء فيه.



❖ «التمتع بالقراءة اليومية والتعلم».

❖ «أن أتعلم وأعلم».

❖ «أن أكون واسع الاهتمامات في الجوانب الإنسانية».

❖ «أن أقدم خدمة علمية متميزة في الجوانب الاجتماعية والنفسية».

❖ «أن أثري الساحة السياسية بأخلاقيات وأدبيات المهنة الصحيحة».

❖ «تطوير فنون تحبيب وتعليم اللغة العربية للبشرية».

تجنب التميز، فهي كلمة فيها جملة من السلبيات، منها أنها تجعلك في المقارنة مع الآخرين، وأنت لست في مقارنة مع أحد. أنت تحب الخير للناس، وتفرح حين ينجحون، ويقدمون المطلوب، ويسدون الثغرات، ونفسية المقارنات نفسية متعبة ومتعبة. ومنها أنه قد ورد النهي ففي الأثر: «لا تكن مميّزاً»، أي لا تميز نفسك عن الآخرين، بل كن منهم. وسيكولوجية التكبر والطبقية والعنصرية في التميز، فهؤلاء لما فشلوا في تحقيق ذواتهم بالطرق الصحيحة من الجد والاجتهاد على أسس صحيحة، أوجدوا لأنفسهم القيمة، دون مقابل. كمن يقول «أنا ابن فلان»، أو «أنا ابن القبيلة التالية، وأصلي عريق»، أو «أنا أحمل الجنسية الفلانية» تفاخراً، وكلها رتوش وضعها البعض ممن فشلوا في تحقيق أسس النجاح الصحيحة. ولقد تقدمت هذه الأمة بهذه المبادئ العميقة وانحدرت يوم تخلت عنها. لما صارت هذه الأمة تجمع في المجلس الواحد بلال الحبشي، وصهيب الرومي، وسلمان الفارسي، وأبا بكر التيمي، ومعاذ الأوسي، وأبا ذر الغفاري، رُفعت ورُفعت، أما مجالس الأشراف ذوات الأصول العريقة: أبو جهل وأبو لهب والوليد بن خلف ففي سافل التاريخ في الدنيا وفي جهنم وبأس المصير في الآخرة. لقد عاشت جنوب أفريقيا في ظل نظام «البارتايد» العنصري الذي يجعل من الأسود بلا صوت والأسمر بصوت والأبيض بصوتين، عاشت سنوات لا يكن لها أحد الاحترام ولا التقدير بما هي ذلك البيض المستعمرون.

وارتفعت أمريكا في أقل من خمسين سنة إلى قمة الدول المؤثرة في تاريخ البشرية يوم جعلت من أصولها: الأسود والأبيض والمكسيكي والإيرلندي والصيني والألماني والهندي والعربي سواسية. وصارت مهاجرة يهودية لم تولد في أمريكا الشخص الثالث في البلاد ووزيرة خارجية، وصار أسود أصوله من أفريقيا وزيراً للخارجية، وهكذا صارت بلد الفرص لكل حالم^١.

وظل أصحاب الأصول من قبائل شمر وعزة في العراق يضربون بصواريخ عابرة ويموتون كالذباب ثم يقتلون من قبل النظام ذبحاً ولا قيمة لأحد منهم عند أحد. مناظر يندى لها الجبين ويبكي لها الرضيع، لكنها العدالة التي من تخلق عنها لاقى المذلة. وعندنا في الكويت جيل ولد في الكويت من جيل ولد في الكويت من جيل ولد في الكويت (ثلاثة أجيال) لا يحملون جنسية هذا البلد بحجة أن أب أبيهم أخفى جنسيته الحقيقية! لا تتعدى كلمة الظلم هذه المسألة البتة. وهو أمر حوي يتحمله المسؤولون في البلد ومن ثم المشرعون ولجان حقوق الإنسان. إن الدنيا كلها تتمنى الجنسية الأمريكية، إلا من رحم ربك، ومع ذلك فإن أمريكا تجنس مئات الآلاف سنوياً، ولا يجرأ أمريكي أن يقول أوقفوا التجنيس بحجة كذا أو كذا لأنك أنت نفسك كأمريكي مجنس أو أبوك أو جدك. وعدد لا يتعدى مائة ألف مسلم ولدوا جميعهم في دولة الكويت أو أمضوا جل حياتهم فيها ويتكلمون بلهجتها ويلبسون لبسها ويدينون بعقيدها ويوالون قيادتها وخدموا في جيوشها وشرطتها مطالبون بأن يذهبوا إلى جحيم العراق أو بلد آخر لا يعرفون عنه منذ صغرهم شيئاً^٢.

نرجع لموضوع التمييز والتمييز بين البشرية خطيئة عظمى، ومخل

١ - وهي الآن عمن قريب سوف نخسر شعبيتها وتضيع بولتها وتسقط امبراطوريتها في وقتها مع العنصرية الإسرائيلية التي تقتل الشعب الفلسطيني ليل نهار: وبولة الظلم ساعة وبولة العدل إلى قيام الساعة.

٢ - إنني إذ أخط هذه الكلمات أنصح أولاً المسؤولين في دولة الكويت بإحقيق الحق ورد الظالم.



في نفسية الإنسان ويفسد رسالته وخططه الحكيمة. ولدي أيضاً تحرج في استخدام كلمة تفوق، لأن هيتها أيضاً وإن كانت أهون لأنها تعتمد مهارات ومجهودات الشخص نفسه، لكنها أيضاً تحمل في طياتها تفرقة خاصة مع الطلبة والصغار بالذات، فكل الصغار متميزون وموهوبون ومتفوقون. إن المشكلة ليست مشكلة الطفل بل مشكلة المناهج. عندما يسقط ولدك في المدرسة فهذا دليل فشل المنهج والمدرس، ولا تصدق غير هذا الكلام. وكثير ممن تفوقوا في المدارس في هامش الحياة، لكن توماس أديسون الذي طردته المدرسة، وألبرت أينشتاين الذي عد من المتخلفين غير الموهوبين ومن بطيئي التعلم غيروا مجرى تاريخ العلم والاختراع. ليس هناك طلبة راسبون، هناك مناهج راسبة. كل مدرس ينبغي له عندما يضع دائرة حمراء على كراسة التلميذ أو الطالب أن يدرك مدى فشله في توصيل المعلومة للطالب، هذا إلا إذا أراد الطالب أو التلميذ نفسه الفشل، ولم يجتهد أو يجد. وأنا لا أفهم معنى تلميذ يأتي إلى الدوام ثم يتلقى ثم يعمل الواجبات ثم لما يسمي الإجابة في الاختبارات يرسب! وما الداعي للاختبارات أصلاً؟ وما هدفها؟ إن المطلوب معرفة إذا كان الطالب أو التلميذ فقط يعلم المادة ليس عمل الحيل والمكايد لإفشاله!! نقول هذا الكلام حتى لا نميز بين الناس. ما مصير نفسية طالب تميز الآخرون عنه بسبب أنه كان يرسب؟ لقد كان مجداً في

= وتحمل المسؤولية تجاه من عاشوا على هذه الأرض، وأعرض ثانياً المتظلمين الذين خذلوا قضيتهم وخنعوا بالذل وارتضوه، وما ضاع أبداً حق وراثة مطالب، أن يفرغوا لأنفسهم، ويطالبوا بحقوقهم في المحافل الدولية ولدى المسؤولين، وفي السفارات الأجنبية، ويضعوا لأنفسهم خطة محكمة وعملية تراعي جلب المصالح وأقل الضرر ويتحركوا بما لا يجلب في تحركهم مفسدة أكبر، متجنبين العنف والافساد، متأسين بمن سبقوهم ممن نالوا حقوقهم. وثالثاً: كل مواطن شريف على بلدي في الكويت أن يتقي الله في هذه المخالمة ويطالب بحقوق هؤلاء البشر، ورابعاً: منظمات حقوق الإنسان التي تقف عند حق المسلم مكتوفة الأيدي، وخامساً: أعضاء مجلس الأمة المحبين لسلامة بلادهم وإرضاء ربهم.

بداية حياته، لكن المدرس الفلاني زعم أنه بطيء في التعليم، والثاني رسيه، والثالث عاقبه، والرابع أثبه! تخيل معي طفل ينشأ في بيئة عنصرية لأنه ليس من أصل قبلي ولا ينتمي لعنصرية معينة، ويُعيرُ بذلك، ثم أن والده انفصل عن والدته لسبب أو لآخر فلم يلاقي من يعينه في التعلم، ثم أن الأخصائي الاجتماعي في المدرسة صنفه مشاغياً أو منعزلاً، ثم أن المدرس بسبب اكتتابه وعدم مشاركته أفضله في دراسته، ثم كبر وقد سبقه الأقران، ثم لم تسنح له الفرصة للدراسة في الخارج أو دخول الجامعة بسبب أنه لم يأتي بنسبة وليس لديه وساطات؟! فكر معي كم واحد بهذا الوضع؟! ألا يستحق هذا الأمر من جملة من القراء أن يجعلوا رسالتهم في جيل أكثر ثقة بنفسه، أو في تحسين المناهج البالية هذه إلى مناهج إنسانية تجعل من الإنسان إنساناً لا مجموعة أوراق رسمية ودراسية. أهلاً يستحق الأمر أن يجعل بعضنا من رسالته هي نشر المحبة ومعاني المساواة والأخوة في أمتنا؟!.

نعود إلى موضوع رسالتك العلمية أو الثقافية، ما الذي ترجوه من رسالتك الثقافية في الحياة؟ أكتب ذلك في المربع أدناه:

رسالتك الثقافية:

١ - قد خصصت ساعة كل شهر تطوعاً لشخص رسالته في مجال حقوق الإنسان أو الطفل أو الجوانب التنموية شريطة أن يكون قد خط كل رسالته وخطته ويريد عرضها ونقدتها وتحسين ما فيها إلى الأفضل. إذا كانت رسالتك وفي هذا الموضوع وقد انتهيت منها وتود استشارتي بهذا الموضوع فاحجز موعداً مجانياً على هاتف (٢٦٦٦٢٠٦) (+٩٦٥).



بعد أن وضعت أول رسالة تخصصية لك في الجوانب المختلفة في حياتك دعنا نناقش أهم الأدوار والجوانب في حياتك. هناك جوانب عامة الكل فيها وهناك جوانب أو أدوار تخص أشخاص دون آخرين، وقد يكون هنا دور لا تلعبه إلا أنت، بل أنت الرائد فيه نظراً للحاجة لك.

من الجوانب المهمة: الجانب الروحاني، ويقصد بالجانب الروحاني ما تتغذى عليه الروح وتعيش من أجله. وهذا الجانب يتعلق باتصال الروح مع المعاني أو القوى الأكبر، ومن هنا يدخل الإيمان بالله سبحانه وتعالى، ويدخل الإيمان بالقدر، والاتصال بالكون والطبيعة، والاتصال ببقية الأرواح والأزمان. فنحن متصلون بالله نعبد ونستمد منه العون والحياة، وهي عمق معنى الآية القرآنية ﴿إِيَّاكَ نَعْبُدُ وَإِيَّاكَ نَسْتَعِينُ﴾ (الفاتحة)، التي هي صلب الفاتحة، التي هي أم الكتاب، أي القرآن، الذي هو خلاصة الكتب السابقة والمهيمن عليها^١. ونحن متصلون بالقدر الذي وضعه الله وفق قوانين محكمة وعادلة وذكية وكونية، والقدر أساس الحياة، كلما أحسنت الارتباط به تحسنت حياتك أكثر. ونحن متصلون بالكون في أنحائه وأرجائه وبالأرض خاصة كما قال تعالى: ﴿وَسَخَّرَ لَكُم مَّا فِي السَّمَاوَاتِ وَمَا فِي الْأَرْضِ جَمِيعًا مِنْهُ﴾ (سورة الجاثية/ ١٣). في السماوات! نعم، ما هي السماوات من مجرات وكواكب وشمس وقمر وغير ذلك. فنحن متصلون بالشمس تمدنا، بتقدير الله، بالفوائد الصحية كفيتامين دال على سبيل المثال، وبالدفع، وبالتأريخ، وبالفصول، وغير ذلك الكثير مما نعرف ومما لا نعرف. ومتصلون بالقمر الذي بجاذبيته يجلب المد للبحر وبأفوله يأتي الجزر، وبه التأريخ الهجري، وكثير مما نعرف ومما لا نعرف. ومتصلون بالأزمان السابقة نستنتج منهم العبر والأثر والمثل والحكم وغير ذلك. ومتصلون بأرواح الآخرين من

١ - شرح هذا المعنى الجليل في كتاب «مدارج السالكين في شرح منازل السائرين بين إياك تعبد وإياك نستعين» للإمام الميجل شمس الدين محمد بن أبي بكر المشهور بابن قيم الجوزية رحمه الله.

الأحياء والأموات تُتراسل الموجات الروحية المؤثرة، ونستطعم معاني الحب العميق والمطلق^١. وغذاء الروح تلك المعاني وهذا الاتصال، كلما قويت المعاني الروحية كالإيمان والتوكل والحب في الله والتسليم والرضى بأحكام الله وقدره وما شابه ذلك من غذاء الروح كلما قويت الروح وانتعشت وأقبلت وأقدمت، وكلما ضعف الغذاء كلما ضعفت الروح وأوشكت أن تطفأ. والروح لا تموت أبداً إلا موته بسيطة جداً بين النفخ والقيامة^٢. ونحن أمة الإسلام نملك أعلى مقومات الجانب الروحاني، بينما الناس في شذر مذر كالموج المتلاطم في هذه المسألة إذ نحن في صفاء النهر السيار الصافي، والطرق التي بينها الإسلام هي الاتصال الروحي الصحيح طرق فعالة وقوية، بينما الآخرون يتصلون بالله عن طريق وسائل كالقبور والصالحين والأنبياء والكواكب والأشجار والحيوانات والأصنام، إذ نحن نرفض التعقيد والتصعيب ويكون اتصالنا بالله مباشرة في سجودنا ودعائنا وطوال الوقت. وجلسة خلوة هي ذكر بعد صلاة الفجر إلى الشروق، أي قرابة الساعة وشيئاً، تساوي عندنا حجة وعمرة تامة تامة تامة. كما أخبر المصطفى ﷺ، فبينما يحج غيرنا للقبور في أنحاء البلاد، ويشدون الرحال لها، ويقصد

١ - لابن القيم أيضاً «كتاب الروح» في معانيه الجميلة هذه.

٢ - الروح لا تموت عقيدة المسلمين في ذلك، فقط تفارق الجسد بعد أن لا تجد فيه مكاناً مناسباً للاستمرار، ولا يوجد نص شرعي أو دليل علمي على موت الروح، بل على ذوق الموت وفراقها الجسد فحسب. والدلائل كثيرة، ناقشها العلامة ابن القيم في كتاب «الروح» وشيخ الإسلام ابن تيمية في «الفتاوى»، وغيرهما. في عيش الروح واستمرارها سوى لحظة النفخ فإنها تموت فترة ويستثنى من ذلك بعض الأنبياء والشهداء من الموت أيضاً في هذه اللحظة، كما دلت على ذلك الأدلة الشرعية، (كَانَفَعَ فِي بَصُورٍ فَصَعَقَ مَنْ فِي سَمَوَاتٍ لَمَنْ فِي الْأَرْضِ إِلَّا مَنْ شَاءَ يَلَهُ) [الزمر: ٦٨]. وقيل هم الشهداء.

٣ - رواه الترمذي وصححه الألباني (ص ج ص ٦٤٦).



آخرون بحيرات وأشخاصاً للتقرب الروحاني، يحسن أحدنا الاتصال بربه وهو في مكانه، وقت سجوده ونومه وقيامه وقعوده واستيقاظه ومحنته ونعمته وجماعه وفرحته وسفره ومكوته وتجارته وريحه وخسارته وسراءه وضراءه هي الفرد وفي الجماعة، هي العمل وفي البيت وفي المتعة وفي الإجهاد. إن الله قريب يجيب دعوة الداعي إذا دعاه، ليس في مكة ولا في المدينة ولا في القدس ولا في قم ولا في كربلاء ولا عند ضريح ولا في الفتيكان ولا عند حائط المبكي ولا نهر البركة ولا في جبال التيببت، إن الله سبحانه فوق عرشه في السماء يرانا أينما كنا، يكون قريباً منا إذا اقتربنا منه، ويدنونا منا كلما دنونا منه، القرية إليه بالحب والإخلاص والاتباع، ويغفر ويعفو ما دمت فيه موحداً، فإن أشركت معه قبراً أو صالحاً أو نبياً أو ولياً أو صنماً أو شجراً أو حجراً أو كائناً من كان كنت وما أشركت، أوكلت إليه ولا يقبل الشراكة فيه. إن هذا المعنى أعمق معاني الروح، وأقواها، وأشجعها، وأفضلها غذاء، وأحسنها كساء، وأمتعها عيشاً. ومعنى التوحيد، الذي هو صلب غذاء الروح، أن تؤمن بأن الله هو الحاكم في الشهادة، أي في الواقع والواضح، وأنه هو الحاكم في الغيب، أي فيما لا تراه، وأن الولاء والبراء وفقاً لهذين الميدانين. وهذا يعني أن حكمه الذي أنزله في كتابه ينفذ فيك وفي غيرك، وهي شريعته القابلة للتنفيذ في كل مكان وفي كل زمان وتحت أي ظرف، لسعتها ومساحتها وسماحتها، وأن الغيب يحكمه الله أيضاً، ليس لملك ولا لجني ولا لمارد شيطان ولا لمشعوذ ولا لساحر ولا لأحد فيه قوة سوى الله وبإذن الله، وكل من آمن بغير ذلك وأعطى السلطات للجن والشياطين وغيرهم في التحكم بالإنسان ومسه وغريبلته متى شاءوا خدش خدشاً كبيراً في هذه القاعدة الجليلة وباعد الصواب، وأن الولاء والبراء في الله ولله ووفقاً لهاتين القاعدتين، فالؤمن عندنا مقدم على غيره ولو كان ضعيفاً قليلاً، ﴿وَلَعَبْدٌ مُّؤْمِنٌ خَيْرٌ مِّمَّنْ مُّشْرِكٍ وَلَوْ أَعْجَبَكُمْ﴾ (سورة البقرة: ٢٢١).

إن قراءة مجموعة بسيطة من الكتب في هذا المجال تغني لفهم وتقوية الجانب الروحاني لديك. لقد قرأت أكثر من مائة كتاب في الجانب الروحاني عند الغربيين، والحقيقة يجب أن يقال، إنني رغم انبھاري في كتاباتهم النفسية وفي القوى الذاتية، إلا أنني لم أجد كتاباً واحداً أحسن الحديث في هذه المادة، وكتاب واحد من كتب المسلمين يساوي كل الموجود لدى الغرب اليوم وزيادة. هي كل الأحوال فأنت ممكن أن ترى رسالتك في الجانب الروحاني. ما الذي ترجوه من روحك؟ أو من الجانب الروحاني في نفسك؟ أجب بقولك أن... ثم أذكر ما تريد وتتمناه من نفسك في هذا الجانب.

رسالتی الروحانية :

- كتب مقترحة في الإيمان :
- العقيدة الواسطية للإمام الطحاوي بشرح الإمام الأذرعي الحنفي وتعليق الشيخ عبدالعظيم العزى العلي، ويوجد شرح رائع لها في أشرطة كاسيت للشيخ الفاضل حسن أيوب.
 - مدارج السالكين للإمام ابن قيم الجوزية.
 - كتاب التوحيد للإمام المجدد محمد بن عبد الوهاب.
 - كتاب العقائد للإمام المجدد حسن البنا.



عري الإيمان:

- الله وحده الحاكم في الشهادة
- الله وحده الحاكم في الغيب
- الولاء والبراء قائم ووفق هذين المبدأين

كل جانب من الجوانب المهمة ينبغي أن تأخذه بهذه الجدية. رسالة الجانب وتعلم معانيها وأهميتها ومحتوياتها ومن ثم الرؤية كما سيأتي لاحقاً إن شاء الله. ما فعلته مع الجانب الثقافي والجانب الروحاني أفعله مع بقية الجوانب المهمة في حياتك والتي قد تكون:

- | | |
|--------------------|--------------------------|
| • الجانب الروحاني | • الجانب الثقافي العلمي |
| • الجانب الأسري | • الجانب المالي المادي |
| • الجانب العملي | • الجانب الترفيهي |
| • الجانب الاجتماعي | • الجانب الجسدي |
| • الجانب النفسي | • الجانب التطوعي/ العطاء |

أريد فقط قبل الانتهاء من هذا الموضوع أن أذكر الجانب الترفيهي التمتع في الحياة. أرى أنه من المهم أن تضع للجانب الترفيهي أهمية ورسالة وخطة حتى تغذي هذه المشاعر الموجودة في الإنسان، رسالتي مثلاً في هذا الجانب «التمتع بلحظات خاصة من أجل أن أشهد العزيمة». وقديماً قال أحد الصحابة: «إنا لنستمع بشيء من الباطل على الحق». ويراد بالباطل عند الصحابة اللهو البريء. وقد كان للعظماء وما زال لحظات ترفيهية في السفر أو الهواية أو الاستجمام أو غير ذلك. وقد تنقاد النفس إلى الملل والكلل إذا أثقلت بخطة حادة طوال الوقت دون أن يكون فيها شيء من الترفيه والمتعة.

من الجوانب المهمة كذلك الجانب الجسدي، وفي الحديث «إن لجسمك عليك حقاً». والإنسان عبارة عن روح وعقل وجسد. ولذا فهذه الجوانب بالذات

وما يحوم حولها يجب أن تأخذ أهمية كبيرة، الجانب الروحاني، والجانب النفسي العقلي الثقافي، والجانب الجسدي الجسماني.

الإنسان = روح + عقل + جسد

وقد يكون هناك جوانب أخرى إذا كانت رسالتك قد ركزت على جانب معين، مثل أن يكون عندك اهتمام حياتي في الجانب الهندسي فعندها ستضع الجانب الهندسي، أو سياسي، أو دعوي، أو تكموي، أو غير ذلك. حدد الجوانب المهمة في حياتك الآن ثم اكتبها هنا.

| الجوانب المهمة في حياتي | |
|-------------------------|---|
| * | * |
| * | * |
| * | * |
| * | * |
| * | * |
| * | * |

لقد حددت الجوانب المهمة في حياتك، وهي مرحلة بحد ذاتها جوهرية في التغيير إلى الأفضل وفهم أولويات حياتك، الأمر الذي يبين لنفسك وروحك المسار والطريق. هذا بحد ذاته قوة. وربما بدأت تشعر بأن هناك نوعاً من الإنسجامية بدأ بين الروح والعقل وربما الجسد.

الآن أريدك أن تضع لكل جانب من هذه الجوانب رسالة كما فعلت مع الجانبين



الثقافي والروحاني، أكتب عنوان كل جانب كتبته فوق ثم ضع الرسالة مقابله، قد تحتاج شيئاً من الوقت وربما التفكير في إنجاز هذه المهمة المهمة في حياتك، خذ وقتك وافعل، وضعت لك عشر خانات يمكن أن تستغلها في كتابة رسالتك لكل جانب مهم عندك، قد يكون طبعاً عندك أكثر من عشرة جوانب وقد يكون عندك أقل فهذا طبيعي، فكل إنسان مختلف في اهتماماته وتركيزه، إن من الناس من هو واسع الاهتمامات ومنهم من هو مركز في اهتماماته، افعل ذلك ثم تابع.

رحلة شحذ العزيمة

كيف تحب أن تتفرغ تماماً في جو مهين في ريف مصر لوضع رسالتك ورؤيتك في ظل أسبوع قد يكون من أمتع وأهم الأسابيع في حياتك؟
اسأل عن رحلة «شحذ العزيمة» بكامل الخدمات الفندقية في ريف مصر



رسالة المؤسسات:

صحيح أن هذا الموضوع يحتاج كتاباً بحد ذاته، لكننا هنا نذكر بعض الملاحظات، حتى إذا ما كانت لديك مؤسسة أو تعمل من ضمن مؤسسة فينبغي الحرص على أن تكون لدى المؤسسة رسالة واضحة. كل دولة أو وزارة أو مؤسسة أو إدارة أو شركة أو سلطة أو جهة حكومية أو أهلية أو خيرية لا تملك رسالة واضحة ورؤي محددة فهي في خطر وإضاعة للكثير من الوقت والجهد. لا بد أن يكون للعمل الجماعي رسالة واضحة لسبب وجودها، إن الرسالة تعني سبب وجود هذه المؤسسة كما أن الرسالة الشخصية سبب وجود الفرد. وإذا كان الشخص الذي لا رسالة واضحة عنده في مرحلة خطيرة، فهو معرض للهزات النفسية والاضطرابات الاجتماعية وغير ذلك، فمن باب أولى المؤسسة الاجتماعية والتي تشمل أوقات وجهود آخرين بالإضافة لك.

كل مؤسسة ناجحة في العالم لها رسالة واضحة ورؤية محددة، وربما في غاية البساطة والعموم أحياناً؛ فرسالة مؤسسة مايكر وسوفت (Microsoft) كبرى الشركات في العالم اليوم، أنشأت ١٩٧٥ من قبل بيل جيتس (Gates) وصاحب طفولته بول ألين (Allen) وبريحة سنوية تتعدى ثمانية وعشرين مليار دولار: «نكافح من أجل أن نبدع منتجات وخدمات لتحقيق حاجات عملائنا»، شعارهم: «تقوية الناس من خلال البرامج». أي وقت، أي مكان، ومع أي جهاز». ورسالة شركة أوراكل (Oracle)، أضخم شركة دعم وبرامج في العالم، أنشأها ويرأسها منذ عام ١٩٧٧ لورينس إليسون (Ellison)، وبريحة سنوية تصل أكثر من عشرة مليارات: «لخدمتك بالمعلومات التي تحتاج في عالم تكنولوجي كثير التغيير»، ورسالة شركة هوندا (Honda): «نعمل من أجل أن نوازن بين رغباتك وبين المتعة والكفاءة مع الاهتمام بحاجات المجتمع لهواء وماء صافين»، وشعارهم: «نحن نحول أحلام المستقبل لحقائق». ورسالة محلات وول مارت (Walmart)

لصاحبها الرجل الأغنى في العالم ولتون (Walton)، أنشأها عام ١٩٥٢، هي: «أسعار منخفضة، لعملاء وقيمة مرتفعة»، رسالة مثل هذه تعني أن العاملين يكافحون من أجل تخفيض المصروفات والتكاليف التشغيلية قدر المستطاع للحفاظ على أسعار بيع رخيصة في الوقت الذي تكون فيه قيمة المنتجات مرتفعة، وكذا خدمة العملاء. وشركة ياهو كبرى شركات الانترنت، أنشأها ديفيد فيليو (Filo) وجيري يانك (Yang) عام ١٩٩٤م، تحوم حول «تقديم مركز معلومات لمستخدمي الانترنت عن مواقع الانترنت بسهولة وكفاءة»، ورسالة شركة اي بي أم (IBM)، كبرى شركات إنتاج أجهزة الكمبيوتر ومستلزماتها، ويرأسها لويس جيرستنر (Gerstner): «نكافح لنقود في إنشاء وتطوير وصناعة تكنولوجيا المعلومات الأكثر تطوراً».

نحن في مركز الراشد وضعنا رسالتنا منذ البداية في التنمية الذاتية بنص: «مساعدة الناس إسعاد أنفسهم وتوفير مجالات حياتهم المختلفة»، ورفضنا شعار «حيث التغيير يبدأ من الداخل» وحيث أننا قلنا مساعدة الناس إسعاد أنفسهم فإننا لا نتحمل إسعاد الناس؛ لأن السعادة تأتي من الداخل، وكل تعيس هو السبب لا غير، وكل سعيد فيتوفيق الله له إذا منحه الحكمة في تحمل إسعاد نفسه. ولو قلنا «إسعاد الناس» كما تفعل بعض المؤسسات فإننا قد نكون حملنا أنفسنا ما لا نطبق ولا نستطيع. وإضافة «توفير مجالات حياتهم المختلفة»، أي العقلية والجسمانية والروحية والاجتماعية والاقتصادية والسياسية وغيرها تبعاً، وفي لجنة التعريف بالإسلام التي كنت أديرها في التسعينيات وضعنا رسالة ورؤية ليس فقط للمؤسسة بل لكل قسم من أقسامها وكانت رسالة وخطة من أكثر من مائتين صفحة^١، وكانت رسالة اللجنة «التعريف بالإسلام بالحكمة والموعظة الحسنة».

١ - احتفظ بنسخة لخطة عام ١٩٩٤م لكل مؤسسة خيرية تعمل في الدعوة الإسلامية. أرسل رسالة رسمية من مؤسستك مع تكلفة التصوير بحدود ٦ د.ك. أو صورها منا بنفسك. فاكس المركز: ٢٦٦٦٢٠٥ (٩٦٥+).



كل مؤسسة ناجحة لها رسالة وشعار، لهذا السبب أرجو أن تضع بنفسك وبالأحسن مع الباقيين في المؤسسة رسالة لسبب وجودها.

وأسهل سؤال لمعرفة رسالة المؤسسة أن تسأل ما سبب وجودنا كمؤسسة؟ ثم تتلقى الإجابات منك ومن الآخرين المعنيين بإدارة المؤسسة. ثم تستخلصوا أفضل الإجابات وتضعون الرسالة. حتى ولو كانت تجارة بسيطة كبقالة فضع أيضاً رسالة، وسوف تفاجأ بالنتائج، وقد بدأ والتون رجل العالم الأغنى فكرة بقالة وول مارت عام ١٩٥٢، وأصبحت اليوم أكثر المحلات شهرة في الولايات المتحدة الأمريكية.

إذا كانت لديك أكثر من مؤسسة أو تعمل في أكثر من مؤسسة فايداً بالأهم وحرص دائماً الآخرين بأفضل الطرق وأسهل الوسائل على أن تكون للمؤسسة رسالة دائماً، ثم تابع وضع الرؤية والخطط الاستراتيجية.

کتابخانه

کتابخانه





الرؤية

كيف تضع خططاً قصيرة المدى؟
وكيف تضع خططاً متوسطة المدى؟
وكيف تضع خططاً استراتيجية؟



* أهمية التخطيط :

يُحكى أن أبا مسلم الخرساني الذي أسقط دولة بني أمية وهوَّم دولة بني العباس كانت له همة عالية يرى من خلالها الفتوحات العظيمة، فقد جاء في التاريخ أنه عندما كان صغيراً كانت أمة تراه يتقلب في السرير فتقول له: أي بُني ما بك؟ فيقول: همة، يا أماء، تنطح الجبال».

الآن سوف أصبحك في جولة هي من أهم الجولات في حياتك. أتمنى أن تكون قد استمتعت في الجزء الأول من البرنامج، وقد حددت رسالتك في الحياة الآن، ثم ربما غيرت فيها بعض الشيء وربما تكون وضعت رسالتك المعدلة والجديدة أو على وشك فعل ذلك قريباً إن شاء الله. الآن سوف نتعلم كيف تخطط على المدى البعيد والقريب. هناك مقولة في الإدارة كان يرددتها الأستاذ الفاضل د. هشام الموصللي تقول:

If you fail to plan you plan to fail

يعني إذا فشلت في التخطيط فقد خططت للفشل. هي دراسة أمريكية تبين أن فقط ٢٧٪ من الأمريكيان يخططون. هذا في الشعب الأمريكي فكيف بشعوبنا التي هي أقل وعياً من هذه الناحية؟ هناك دراسات كشفت أن الذين يخططون فقط هم الذين يجنون النتائج الحقيقية.

في كتابه «وحي القلم» يقول الأديب الرافعي: «إذا لم تزد شيئاً على الدنيا، كنت أنت زائداً على الدنيا». نعم إذا لم تزد شيئاً على الدنيا كلفت الدنيا الهواء والماء والغذاء. في كتابه المبدع «صناعة الحياة» يقول العلامة العراقي الأستاذ محمد أحمد الراشد: «كلنا يجيد سب اليهود الذين استحوذوا على الأموال والأسواق، ويضجر من المارون والأقباط والبهرة والقاديانية والمبتدعة والأقليات

إذ كان منهم السبق إلى المال، بتسهيل من الدوائر الاستعمارية في فترة الاستعمار جزماً، وبمساعدة من قوى خفية أخرى ربما، ولكننا لم نحسن غير المسبة، بدل أن تلعن الظلام أوقد شمعة، كن حملاً في السوق، لكن قرر من أول خطوة لك فيه أن تصير تاجراً أو عقارياً أو مدير شركة، فتصير وتصل بإذن الله، المهم تصميمك وأن لا تستطيب جلسة الوظيفة الحكومية، قرر قبول الجوع سنة تأكل الخبز بالخل، هذا هو المهم، إذ ستأتيك الأموال من بعد، وستجد مراغماً كثيراً في الأرض وسعة، وتكون من صناع الحياة..

إذا كنت لا تعرف ما تريد فلن تصل إلى ما تريد لأنك لا تعرف أصلاً، باختصار لن تحقق شيئاً بالصدفة، ينبغي لك أن تخطط، وأن تخطط بدقة للوصول إلى ما تريد ذلك طبعاً بعد أن تحدد وبالضبط ما تريد، إذا كنت تخطط لتكون غنياً مثلاً وأنت موظف في الحكومة فأنت تضحك على نفسك، ليس هناك مليونير ولا ملياردير واحد في العالم يعمل في وظيفة حكومية، على الأقل إذا كنت تفكر بالكسب الشريف! إذا كنت تود أن تكون عابداً زاهداً تقياً ذاكراً طوال وقتك وأنت تعمل في بنك ريو، أو كنت تود أن تكون أباً أو زوجاً مثالياً وأنت تقضي أكثر من أربعة عشر ساعة في العمل، أو كنت تود أن تكون صاحب مهارة مثقناً ومتميزاً في الرسم أو السباحة أو البرمجة على الكمبيوتر وأنت لا تقضي حتى ثلاث ساعات تدريب يومياً ولا تقرأ كتاباً جديداً كل أسبوع ولا تحضر ندوة أو دورة أو مؤتمراً كل شهرين، إذا كنت تود شيئاً من ذلك ثم أنت جالس على السرير تتمنى فسوف يطول بك التمني:

وما نيل المطالب بالتُّمْنى

ولكن تأخذ الدنيا غلابا

وما استعصى على قوم مثال

إذا الإهدام كان لهم ركاباً



اعلم أنه من جد وجد، ومن زرع حصد، ومن سار على الدرب وصل. إنه واحد فقط الذي يحقق النجاحات: العارف المصر. تعلم الطريقة ثم كن مصرأً على بلوغ هدفك أو أهدافك.

كونفوشيوس كان يقول: «الناس بالفطرة متشابهون، وفي التطبيق مفترقون». وما دمت ذكرت المال فسوف أذكر جزءاً من إحصائية عالمية في المجتمعات الغنية عن الناس والمال. ففي سن التقاعد سيكون الناس وأوضاعهم المالية كالتالي:

٥٦٪ عالة على أولادهم أو التأمينات الاجتماعية أو راتب التقاعد.

١٣٪ مفلسون أو مديونون أو فقراء.

٢٦٪ سيموتون.

٥٪ سيكونون في وضع مادي جيد.

١٪ سيكونون أغنياء.

فقط ١٪ أغنياء، وفقط ٤٪ في وضع مادي جيد.. لماذا؟ لأن الغالبية لا تخطط. بل الكثير منهم لا يريد حتى أن يكون غنياً، يود أن يعيش حياته يتكفف ما في أيدي الناس والحكومات. لماذا يجني الأمريكيان أكثر ملياديرات العالم ومن ثم أوروبا؟ دعني أعطيك الإحصائية الأخيرة. من بين مائتين شخصية رجال أعمال على مستوى مليادير حسب ما ورد في مجلة فوربس للمال والأعمال لعام ١٩٩٩م وردت ٧٠ شخصية أمريكية، ومن ثم أوروبا إذ سجلت ٥٢ ملياديراً ثم آسيا ٤٤ ملياديراً، وسجل العالم العربي سبع ملياديرات فقط!! اثنان منهم فقط الذين صنعوا ثروتهم بأنفسهم إذ بدأوا من لا شيء. وورد في القائمة تسع نساء على مستوى ملياديره ولا واحدة عربية أو مسلمة. خمس من التسع أمريكيات. هذا على مستوى المليادير أي الذي بلغت ثروته فوق الألف مليون دولار ولا ندري عن

المليونيرات، والذين تكون لهم فرصة أكثر في تلك البلدان.

الذي نريد أن نقوله أن هناك خللاً في العقلية العربية الحالية تجاه الفنى والتعامل بالأموال. أولها أن هناك قناعات بأن الفنى سىء، وهذه القناعة من أخيب القناعات ويسلكها الفاشلون دائماً ولا هي من ديننا ولا من تراثنا ولا من تقاليدنا، وفي الحديث الصحيح «إن الله يحب العبد التقي الفنى الخفى»^١، وفي الحديث الآخر: «المؤمن القوى خير وأحب إلى الله من المؤمن الضعيف»^٢، والله سبحانه يقول: ﴿وَأَعِدُوا لَهُمْ مَا اسْتَطَعْتُمْ مِنْ قُوَّةٍ﴾ (سورة الأنفال/ ٦٠) والمال قوة.

الخلل الثاني أن أغلب الأغنياء في بلداننا بخلاء فهم يعيشون لأنفسهم ويموتون على أنفسهم، لا تستفيد منهم الأمة إلا كما تستفيد الإبرة من ماء البحر. بيل جيتس صاحب الثروة المالية العظمى في الأرض اليوم ويملك ٩٠ مليار دولار (٩٠,٠٠٠,٠٠٠,٠٠٠ دولار) ويرأس شركة مايكروسوفت لبرامج الكمبيوتر يخلفه المليادير بول ألين الرابع على مستوى العالم بقرابة ثلاثين مليار دولار (٣٠,٠٠٠,٠٠٠,٠٠٠ دولار)، من نفس الشركة. هل تصدق أن بيل جيتس أعطى من أموال شركته لألين ٣٠ ملياراً؟ ويتبعهما ستيفن بالمر السادس عشر على مستوى العالم بثروة مقدارها قرابة ١٣ مليار دولار، أي أخذ من شركة بيل جيتس ما يزيد عن ١٣ مليار دولار. هذا غير المليونيرات والأغنياء الأصغر الذين استغنوا من وراء جيتس. هذا الرجل مثال جيد للفنى، وينبغي أن نكون نحن العرب والمسلمين بالذات هكذا. وينبغي على كل مليادير عربي أن يخلف وراءه مجموعة من المليارديرات والمليونيرات العرب.

تحضرني قصة قراتها من كتاب (Big Bucks!) للكاتب الذكي بلانشارد (Blanchard) أورد قصة رجل كان يريد الاستغناء فذهب لرئيس الحي. وكان

١ - رواه مسلم وأحمد (ص ج ص ١٨٨٢).

٢ - رواه مسلم في كتاب «السنة» ٢٥٦/١.



رئيس الحي قد شكل مجلس حي مكون من أهم الفاعلين في الحي، وشكل لجان مختلفة، ومن هذه اللجان لجنة من ثلاثة مليونيرات في الحي مطلوب منهم أن يتطوعوا بساعة شهرياً مع شخص يريد أن يحقق نجاحات مالية. وكان هؤلاء الثلاثة الأغنياء قد التقوا معاً وحددوا سرّاً واحداً من الأسرار الثلاثة للغنى. وقد تحمس الشاب وطلب من رئيس الحي أن يختاره لهذا الشهر، وكذلك فعل. وذهب الشاب إلى أول مليونير في مكتبه في الساعة المحددة له في تفاصيل كثيرة سوف أتجنبها بغية أن نختصر الأسرار الثلاثة فقط هنا. وكان السر الأول الذي تلقاه في شرح طويل: «أن تعمل في شيء تتمتع فيه». أي عمل لا تتمتع فيه يجب أن تتركه بأسرع فرصة ممكنة لذلك. سوف تدفع الثمن غالياً لاحقاً لو لم تفعل. سوف تمضي أيام حياتك عليك وستقدم على ما أضعته فيها. أوجد شيئاً تتمتع فيه ثم أعمل فيه. هذا أول سر من أسرار النجاح. السر الثاني الذي تلقاه من مليونيرة وهي الثانية من الثلاثة هو «أن يكون الإنجاز عندك أهم من التمتع». قد تركن النفس إلى التمتع فقط دون الاهتمام بالإنجاز، وهذا يجعل الإنسان في دائرة واحدة لا يخرج منها، ينبغي أن يكون الإنجاز عندك عادة يومية وهو أهم من التمتع، وأفضل لو جعلت التمتع في الإنجاز. لو أن شخصاً كان محباً جداً للسباحة مثلاً، وقام بفتح مسبح عام للتدريب، ووضع أفكاراً جميلة لذلك، ثم هو لا يعد التقارير العملية لتطوير العمل ومراجعته، ولا يقوم بصيانة المكان، ولا ينجز المعاملات الحكومية الخاصة بالتراخيص، إلى غير ذلك، فما الذي سيحصل لمشروعه؟ طبعاً الفشل. السبب في كونه ركن إلى المتعة دون الإنجاز. يجب أن يكون الإنجاز أهم من التمتع بعد أن اخترت التمتع كنقطة انطلاق. وسبب الانطلاقة من التمتع أن الناس في غالبيتها لم تعود الإنجاز. ويحضرني موقفين شخصيين لي. الأول أنني استجلبت أحد الأخوة الذين لهم قدرات هائلة وخبرة جيدة في جانب معين للعمل معنا في المركز. لكنني فوجئت ببطلان الإنجاز،

وتفسيري لذلك أن الشخص المحترف الذي استغنت به كان قد توقف عن العمل فترة طويلة الأمر الذي تعود فيه على عدم الإنجاز. أصبح نظرياً أكثر منه عملياً. والمثال الثاني أنني متبرمج ومتعود وأتمتع بالإنجاز بشكل عند ملاحظتي للغير غير طبيعي، فأنا قد أنجز عشرات المهمات في اليوم الواحد. وسياسيتي التي بنيته عن خبرة تقول دائماً استعن بالمشغولين عكس ما يظنه المدراء بأنك تستعين بشخص متفرغ أفضل ليعطيك وقتاً أكثر، والسبب أن المشغول متعود على الإنجاز، بينما البطال تعود عدم الإنجاز. وقد ينجز المشغول لك مهمة واحدة في اليوم، لكن يأخذ الأمر أياماً لينجزها البطال المتعود على عدم الإنجاز. دائماً سل نفسك كل يوم: ماذا أنجزت اليوم؟ ولذا فأنا أقول للذين يعملون في أماكن لا يقدرّون لهم إنجازهم، أنجز على أية حال فأنت تنجز لنفسك وليس لهم. وإياك أن تركز إلى الدعة والفراغ بحجة أن ليس هناك عملاً أو أن المسؤولين لا يقدرّون فهذه حجة قاتلة تنبأ بخسرانك لطاقتك وجهودك ودافعتك. أنجز، حتى لو لم يقدرّ الآخرون، فهذا دليل الإخلاص وحسن إدارة الإنجاز عندك. أقول أنا متعود الإنجاز بشكل يومي، ولما دخلت السجن في القضية سيئة الذكر التي حكم علي فيها ثلاثة شهور ظلاماً وبهتاناً، وقضيت منهم أسبوعاً في السجن ثم تم الإفراج عني على أن أوقع تعهداً بحسن السير والسلوك بعدم التعرض للقضاء في مقالاتي وكتاباتي، والتي وعدت فيها رئيس محكمة الاستئناف بحق الرد في الوقت المناسب، وقد يكون هذا يوم القيامة، أو قبله والله أعلم، أقول لما خرجت وقد كنت مرتاحاً جداً في السجن. فأنا بطل قومي تكتب عني الصحف، وتساءل عني السفارات الأجنبية، ووقف أقاربي وأصدقائي وبالذات أهلي وأخوتي موقفاً داعماً، وكل هذا الشعور بالمحبة في الوقت الذي وصلت آرائي إلى كل صادق في البلد، وتقبلها الآلاف، وكنت في السجن متمتعاً مع النزلاء بالنصيحة تارة، وبالمحاضرة تارة، وبالاستشارة تارة، وبالمساعدة تارة، وأنا في مكاني، شعور



بالأهمية البالغة دون عمل أي شيء!!! لقد استشعرت معنى الجاه الكاذب!! وكم من رجل وامرأة في هذا الشعور غابن في مشيخة أو كتابة أو منصب أو لقب أو وضع معين يحصل على الاهتمام ويمر يومه دون إنجاز. ويحضرني شاهدين إيجابيين في ذكر المشيخة. الشيخ العلامة د. يوسف القرضاوي أطل الله من عمره وأحسن من عمله، والشيخ العلامة محمد الغزالي طيب الله ثراه. شعلة في العمل، سفر وانتزعت ومحاضرات ولجان ومؤتمرات وتآليف ومؤسسات وإدارة وتعليم وتعلم، في مقابل منتقدين جالس أحدهم على أريكته يسفه وينقد ويعيب ويحلل، وهو لا يبلغ في عمله واحد في المائة من أعمال الشيخ. ومن حسن الخاتمة أن الله قد ختم للشيخ الغزالي فيما كان يحب وهو يحاضر ودفن في البقيع عند قبر إبراهيم ابن النبي ﷺ، فيما له من رد جازم من الأقدار على حسن عمله. إن الشيخ القرضاوي رجل عنده الإنجاز متعة ودافعية وحماسة ونشاطاً وحياءً. إن خمسة رجال من القرضاوي في كل دولة كفيفة بأن تنهض أمة!١٩

إن التنظير دون عمل أمر يتسبب في العنف والتطرف كما حصل في بلدان كثيرة سجن الشباب بالألوف ولدد طويلة فخرجت جماعات كانت تُنظر دون العمل والاحتكاك في المجتمع والتجربة. أقول لما خرجت من السجن بعد الدعة وإلقاء المحاضرات والكلام فحسب أمضيت أياماً في المركز لا أنجز كثيراً. لاحظت أنني قد أوجل بعض الأعمال التي من الممكن إنجازها اليوم إلى الغدا هذا في سبعة أيام، فكيف بمن تعود من شهور أو قل سنين!٢٠ ينبغي على قادتنا أن يدرسوا يوميات الرئيس الأمريكي: التدريب الرياضي والجري في الصباح باكراً، ثم الفطور الخفيف، ثم تبدأ الاجتماعات واللقاءات ومتابعة الخطط والاتصالات واستعراض التقارير، ويوم للتعليم والأسرة، ويوم للتنمية الاقتصادية والتجارية، ويوم للعلاقات الخارجية، ويوم للتنمية البشرية والاجتماعية، وكل يوم ما لا يقل عن مائة إنجاز على مستوى الأمة. إن عمر بن عبدالعزيز لما حكم أدرك

ثقل المسؤولية، فبدأ بتعيين مستشارين فضلاء على مستوى القمة والمسؤولية، ثم بدأ بعزل الولاة المسيئين ونال ذلك الكثير من بني مروان، ثم أوقف الجهاد أو قل خفف منه، حتى يعد الاستعدادات الحقيقية لأن التغيير الحقيقي يبدأ من الداخل، قل لمن يقاتل كيف تناضل وتقاتل والآلية العسكرية ضعيفة؟ والشعوب منهزمة محبطة، والنفسية متعبة إما بعنف وإما بانسحاب، والفساد الإداري والمالي من الداخل؟ كيف؟ إن عمر - رحمه الله - أدرك ذلك، فصار يؤسس الدولة، فحارب العنصرية المقيتة، ورد المظالم بالذات التي في وضع اليد عند بني مروان وبني أمية، وعزز التجارة وسهلها للمسلمين حتى يقويهم اقتصادياً، ثم فرض الزكاة حتى فاض بيت المال، فأعطى من أموال الزكاة لمن يريد الزواج، ووظف لكل أعمى مرافقاً، ولكل مشرد بيتاً، ولكل طالب علم راتباً، ولكل عالم باحث سنداً وعطية، كل ذلك في خطة محكمة وفي أقل من سنتين. وظل أثر عمر قائماً بعده وتأثر الولاة والحكام ودانت له القوى المعادية هيما بعد، وصارت الناس تدخل الإسلام أفواجا لما تراه من سماحة وبحبوبة وتطور وتقدم، وبلغت العلوم في قممتها، وترجمت المصنفات المفيدة للعربية، وقامت دولة بمقومات صحيحة. وما ينطبق على الحكام والقادة ينطبق على المسؤولين كذلك، وكل إنسان مسؤول: «كلكم راع وكلكم مسؤول عن رعيته»^١.

قد شيدوك لأمر نو فطنت له

فأرباً لنفسك أن تكون مع العمل

هذه القاعدة الثانية في النجاح والفن هي أن تحب الإنجاز أكثر من التمتع. ثم ذهب الشاب إلى المليونير الناجح الثالث فعرض له شاشة كبيرة مكتوب فيها السر الثالث: «الريحية = الإيراد - المصروف»، فقال له الشاب: كل

١ - متفق عليه.



إنسان مبتدأ في التجارة يعرف هذا الكلام! قال له: لكن لاحظ ما تحت كلمة الإيراد، فإذا تحتها خطين بالأحمر، قال: فما تعني؟ قال له: إن أغلب الناس تركز على المصروفات في إدراتها بينما الأهم أن تركز على جلب الإيراد. وهذا الأمر يذكرني بوزرائنا ومدرائنا ومجالس البرلمان عندما يأتون جديداً إلى مؤسساتهم فمن باب الحرص يركزون على المصروفات ليقلصوا العجز أو تضخم الميزانية، فيخففوا المصروفات، فما الذي يحصل بعدها؟ نعم، قلة الإنتاج ومن ثم موت المؤسسة، أنت عندما تخفض المصروفات فإنك تطلب تقليل الإنتاج! وعندما يقل الإنتاج فهذا يعني قلة الإيراد وربما إنحداره، وعندما يحصل ذلك فإن المؤسسة تموت! المطلوب أن تركز على كيف تجلب الإيراد، يعني ينبغي أن تكون خطط واجتماعات الدول والمؤسسات والوزارات والأفراد حول ما هي نقاط القوة لدينا وكيف نستثمرها في جلب إيراد أكثر؟

إن هذه العقلية تعيش فيها دولة فقيرة بالإمكانات والقدرات مثل اليابان ومع ذلك فائدة في العالم الصناعي، بينما تجهلها دول أفريقية غنية جداً بالثروات، ومع ذلك يموت أطفالها جوعاً. دائماً فكر في الإيجاب وكيف تجلبه^١. وأذكر أنني في بداية مشروع مركز الراشد للتنمية الاجتماعية والنفسية عانيت الكثير من استمرارية الفكرة والمشروع بالذات من تسديد التكاليف الباهظة لمثل هذه الفكرة في الوقت التي تحتاج فيه إلى تفرغ تام واستقالة تامة من كل الأعمال الحكومية والخاصة والخيرية، وكذلك فعلت، لكنني كنت أنكبد بالخسائر المستمرة لحين أنني بدأت أركز على الإنتاج والإيراد رغم استمرار تزايد المصروفات التشغيلية والحياتية، وفي غضون ثلاثة سنوات أخرجت مجموعة قيمة من الإصدارات بيع منها أكثر من مليون نسخة في فترة قياسية قصيرة

١ - لي في هذا المعنى التفصيلي مادة بعنوان «قانون الجذب» في برنامج السعادة في ثلاثة شهور.

جداً، وكنا في البداية نضحى في بيعها لشركات لحاجتي للنقد، ثم صرنا ننتجها في مركز الراشد ونسوقها ونستفيد عشرات أضعاف النقد الذي كنا نأخذه. إن التركيز على الإيراد وطرق جلبه سر من أسرار التوفيق.

استراتيجية تحقيق النجاح المادي

- ١- اعمل في مجال تتمتع فيه ولا تضحي في هذا المبدأ.
- ٢- اجعل الإنجاز أهم عندك من التمتع حتى مما تحب.
- ٣- ركز على الإيراد في معادلة الربحية = الإيراد - المصروفات.

نعود إلى موضوعنا الأساسي في التخطيط. إن التخطيط نقطة حاسمة في الحياة. إن ملايين من الناس تذهب حياتهم سدى بسبب أنهم لم يخططوا. خذ قراراً من الآن بأن تخطط لتصل إلى ما تريد. إذا كنت لا تخطط لمصيرك فسوف يخطله لك آخرون. أنت من القليلين الذين قرروا أن يفعلوا شيئاً في حياتهم واشترت هذا البرنامج وبدأت الإنطلاقة، ربما تكون من الـ ١٪ فقط من الذين يرسمون التوفيق في حياتهم.

إذا كنت لا تعرف ما الذي تريد فحدد أولاً الذي تريد، هناك طريقتان: الطريقة الأولى أن تنظر في رسالتك ثم تضع أهدافاً لتحقيقها. لو كانت رسالتك «أن أتعلّم وأعلّم» مثلاً فربما يكون هدفك أن تكون أستاذاً في الجامعة أو مديراً للتعليم العالي أو وزيراً للثقافة أو رئيساً لمنظمة اليونسكو، وإذا كانت رسالتك «دعوة الناس إلى الإسلام» فربما يكون هدفك أن تكون داعياً متفرغاً أو رئيساً للجنة دعوية أو وزيراً للشؤون الإسلامية أو رئيساً لمنظمة الدعوة الإسلامية العالمية، ولو كانت رسالتك «نصرة الحق وإقامة العدل» فربما يكون هدفك أن تكون محامياً أو قاضياً أو وزيراً للعدل أو رئيساً للجنة حقوق الإنسان أو مندوباً



دائماً في الأمم المتحدة، وإذا كانت رسالتك هي «خدمة البشرية والناس» فلربما يكون هدفك أن تكون مستشاراً أسرياً أو مصلحاً دينياً أو وزيراً للشؤون الاجتماعية أو رئيساً لجمعية الهلال الأحمر أو رئيساً للجنة خيرية. إنظر إلى رسالتك التي استخرجتها في الجزء الأول من هذا البرنامج ثم ضع تصوراً واضحاً لمكانة أو وظيفة تستطيع من خلالها أن تحقق رسالتك تلك.

الطريقة الثانية لتحديد ما الذي تريده أولاً أن تجد نموذجاً جيداً من إنسان يسعدك أن تكون مثله. انظر في تاريخ الرجال أو تاريخ النساء إذا كنت امرأة. إن الإمام شمس الدين الذهبي ترجم لأكثر من ٦.٠٠٠ شخصية في مجلدات «سير علام النبلاء» في ٢٢ مجلداً، وكذا الإمام ابن الجوزي فقد كتب مجلدين في صفة الصفوة، وترجم لـ ١٠٢١ من الشخصيات الإسلامية البارزة من النساء والرجال. إن هناك تراجم لكثيرين معاصرين. وأسهل طريقة أن تنظر حولك فتجد رجلاً ناجحاً أو امرأة ناجحة برأيك ثم تنظر في أهدافه فتقلها لك، طبعاً يمكنك دائماً أن تغير أو تزيد فيما بعد.

الآن يمكنك أن تعرف الذي تريده، حدد أولاً هذه المسألة، حدد ما تريده، وسوف أساعدك ونستعرض هذه المسألة معاً خطوة خطوة.

عليك أن تعرف أن الرؤية الذي نقصدها هي أهدافك الاستراتيجية أي بعيدة المدى. إن الهدف الذي تخطط له لتعمله غداً أو هذا الأسبوع سنسميه هدف قصير المدى، والشئ الذي تخطط له الشهر القادم أو السنة القادمة فهذا سنسميه متوسط المدى، والشئ الذي تخطط له بعد خمس سنوات أو عشر سنوات أو أكثر فهذا سنسميه بعيد المدى أو هدف استراتيجي. الأهداف بعيدة المدى هي الرؤية، وقمة الرؤية هي منتهى حياتك.



أود هنا أن أذكر لك حقيقة اكتشفها
علماء التخطيط والإدارة. اكتشفوا أن الذي
يخطط على المدى القصير عادة ما يحقق

أقل مما خطط، بينما الذي يخطط على المدى البعيد عادة ما يحقق أكثر مما
خطط. يعني إذا كنت تضع خطة لأسبوع أو شهر ولديك متابعة جيدة فأنت عادة
ما تحقق ٧٠ - ٨٠٪ بينما إذا كنت تضع خطة لعشر سنوات أو أكثر ولديك متابعة
جيدة فعادة ما تحقق ١٢٠ - ١٥٠٪. هنا سؤال: أيهما أفضل أن تضع خطة قصيرة
المدة أم خطة بعيدة المدى؟ طبعاً خطة بعيدة المدى. سوف نتعلم كيف نضع رؤية
وخططاً استراتيجية وخططاً متوسطة المدى وخططاً قصيرة المدى. كل جزء من
هذا التخطيط مهم.

أود فقط أن أضيف معلومة أخيرة أذكرها لك قبل الدخول في البرنامج
العملي. إن ستيفن كافيه في كتابه «الأولى أولاً» (First Things First) ذكر



| | طارئ | غير طارئ |
|---|------|----------|
| ع | ١ | ٢ |
| ع | ٣ | ٤ |

مربع الطارئ المهم

شكل رقم (٥)

موضوعاً مهماً جداً في التخطيط، (انظر شكل رقم ٥).

انظر الرسمة وانتبه للمربعات الأربعة، ستجد المربع رقم واحد يمثل المهم الطارئ، والمربع الثاني يمثل المهم غير الطارئ والمربع الثالث يمثل غير المهم الطارئ، والمربع الرابع يمثل غير المهم غير الطارئ. من الضروري أن تفهم هذه المعادلة، فالناس تعمل وفق هذه المربعات. من أمثلة المربع الأول المهم الطارئ: ولد مريض أو قريب محتاج لمساعدة الآن، إن هذا مهم وطارئ، ومن أمثلة المربع الثاني المهم غير الطارئ: التخطيط وترتيب اجتماع، ومن أمثلة المربع الثالث غير المهم الطارئ: الاتصالات الهاتفية غير المهمة، والدعوات من قبل الغير، هي طارئة وآنية لكنها قد تكون غير مهمة بالنسبة لك، ومن أمثلة المربع الرابع: غير المهم غير الطارئ: التحدث في التشات في الإنترنت أو مشاهدة مسلسل تلفزيوني.

أكثر المجذبات عند الطارئ، وأهم مربع هو مربع المهم الطارئ، وأغلب الناس يعيشون فيه، بينما يركز الناجحون على المربع الثاني المهم غير الطارئ، وهو مربع التخطيط والترتيب ورسم الاستراتيجيات. ركز على المهم وليس الطارئ، وركز على المهم غير الطارئ بالذات، إن هذا المربع الذي فيه يُحدد مصيرك. إن هناك من الناس من نسي هذا المربع تماماً، هذا مربع التعلم والتفقه

والاستعداد والتخطيط ورسم الاستراتيجيات وترتيب المستقبل وتقييم الماضي والحاضر.

إن الذي ينبغي أن نركز عليه المربع رقم (٢)، المهم غير الطارئ. إن هذا المربع هو الذي يحمل رؤيتك. لقد قلنا أن أغلب الناس في المربع رقم (١) المهم الطارئ، وأن أغلب حياتهم إدارة كوارث (Crisis Management). ينتظرون حتى تبدأ كارثة أو مشكلة ثم يسمعون في حلها. إن المربع (٢) هو الذي يحقق لك السعادة والنجاح على المدى البعيد، وما دمت تعمل في مربع (١) فسوف تستمر في قلق وتوتر حتى وإن حققت النجاح، قد تنجح لكنك لا تسعد، انتبه من المربع ثلاثة؛ مربع الطارئ غير المهم. أنا عندما عدت من الولايات المتحدة بعد أن أكملت دراستي وصرت أتحديث في الندوات والمؤتمرات والمحاضرات وأقيم الدورات وشفاعة تحولت حياتي كلها دروساً وندوات، أذكر أنني كنت أخذ مواعيد لمحاضرة بعد ثلاث أو أربع شهور ليس من باب التخطيط السليم بحيث أنني سأركز على أمر خلال هذه الفترة بل لأنني كنت مشغولاً ومحجوزاً خلال الثلاث أربع شهور القادمة. كانت الأجندة، مشغولة بالكامل خلال أيام الأسبوع، وكانت أوقاتي تروح بالساعات في تقديم الاستشارات، ومعظم هذه الأعمال كانت مجانية، لذلك تفاجأت بالديون وانخفاض المستوى المعيشي وتشتت الأحلام وبعد الأهداف الاستراتيجية والمرجوة. إن هذا نموذج من العمل في مربع ثلاثة. إن هناك كثيرين في هذا المربع، بالذات من العاملين للدين أو البشرية أو الوطن. أنا تعلمت بعدها (Quality not Quantity) العطاء بالتنوع لا بالكمية. قد أجتهد في حل مشكلة شخص تأخذ مني ساعات وربما أياماً، وأفعل ذلك مع عشرات ومئات، وفعلاً أصل إلى نتيجة لكن على حساب وقتي وأهلي وصحتي وميزانيتي، ولا شك أن هذا عمل عظيم لكن أعظم منه ذلك الذي أخرج فيه في برنامج على الفضائية أو أسجل إصداراً فتصل المعلومات والفوائد إلى مئات الألوف بجهد قليل بالمقارنة مع متابعة شخص واحد.



إن أسوأ من هذا وذاك أن تعيش في مربع أربعة. هؤلاء هم البطالون، هؤلاء هم تفعلوا الناس ولا هم تفعلوا أنفسهم، انتبه من ذلك.

إن من الغالب أن تكون الأشياء المهمة هي المتعلقة في النفس أو الأهل، والأشياء الطارئة هي التي تكون متعلقة بالناس الآخرين وإن كانت تمتزج أحياناً، لكن مربع أربعة لا للنفس ولا للناس، لا طارئ ولا مهم، انتبه من منزلقات هذا المربع.

إن العمل في المربع (٢) له فوائده جليلة وأكيدة. ركز عليه ولا مانع أن تعطى بعض الوقت للمربع واحد: المهم المهم، يعني المهم أن تعمل في المهم، سواء المهم غير الطارئ أو المهم الطارئ لكن ركز على المهم غير الطارئ.

وفقاً لهاتين النظريتين سوف نضع خطتنا أولاً لخطة المدى البعيد وثانياً وفقاً للمربع (٢) المهم غير الطارئ.

سنبدأ أولاً في وضع الرؤية البعيدة جداً، رؤية الخمسمائة سنة. قد تقول ومن سيعيش خمسمائة سنة والجواب ربما لا أحد لكن خطته تعيش. إن الصحيح أن تخطط بهذه الطريقة. أذكر أول مرة وضعت فيها خطتي لخمسماية سنة وكيف شعرت بالاتصال الروحاني والشعور البشري الواحد وكان ذلك في إنجلترا حيث شدني فكرة خطة الـ ٥٠٠ سنة!

الذي أطلبه منك هو أن تتخيل القيم والمعاني الجميلة التي ممكن أن تتركها وتؤثر في الأرض بعدك بحيث تترك أثراً وتتمو. أرجو منك أن ترسم رسمة على ورقة كبيرة تحتوي على شجرة أو كرة أو إنسان أو شيء آخر في وسط الصفحة ثم تفرع منه أهم القيم التي بودك أن تسود العالم في خمسمائة سنة بحيث تكون أنت ممن أثر من الآن في استنباتها ووجودها بقوة.

افتح لعقلك المجال بحيث ترى العالم بعد خمسمائة سنة بالصورة التي تريد وتحب. هاهنا بعض المقترحات للوحتك أو رسمتك:

❖ مقترحات لرؤية الـ ٥٠٠ سنة:

- ❖ اختر لوحة أو ورقة كبيرة لا تقل عن حجم صفحة A4 ويفضل أن تكون ضعف الحجم أو أكثر بقدر الممكن.
- ❖ خطط لهذه الجلسة من حيث الاحتياجات والوقت وما سوى ذلك.
- ❖ لا تكن واقعياً، كن خيالياً.
- ❖ ارسم ما تحب ليس ما تعتقد.
- ❖ اجعل من هذه الرسمة أجمل شيء تستطيع رسمه. استخدم كل الوسائل والألوان والصور والكلمات واللغات والقطع الملصقة وغير ذلك مما تستطيع لجعل هذه الأمنية حية.
- ❖ تخيل وكأنها مشروع إنساني قد كُلفت أنت برسمه للبشرية.
- ❖ ركز على القيم التي تستطيع أنت المشاركة فيها ولو بقليل.
- ❖ افعل ذلك في مكان هادئ بعد توفير جميع الوسائل التي تحتاج لها.
- ❖ قد تحتاج يوماً أو يومين أو أكثر لفعل ذلك. أرجوك افعل ذلك أولاً ثم تابع بقية المادة هي هذا البرنامج.
- ❖ ضع اسمك على الرسمة.
- ❖ ضع شعاراً عاماً أو استعن بشعار: «نعمل من أجل أن نجعل العالم مكاناً أفضل للعيش».
- ❖ ضع ملخصاً لرسمتك في الصفحة المخصصة لذلك في هذا الكتاب.
- ❖ أرسل لنا نسخة من رسمتك أو لوحتك إن أمكن^١.

١ - أرجو أن ترسل لي نسخة من رؤيتك للعام ٢٥٠٠م، فليتنا فكرة في جمع كل هذه الرسومات.



تعمل من أجل أن نجعل العالم مكاناً أفضل للعيش



رؤية نموذج الـ ٥٠٠ سنة
شكل (٦)



رؤية الـ ٥٠٠ سنة

كيف تخطط لحياتك ؟



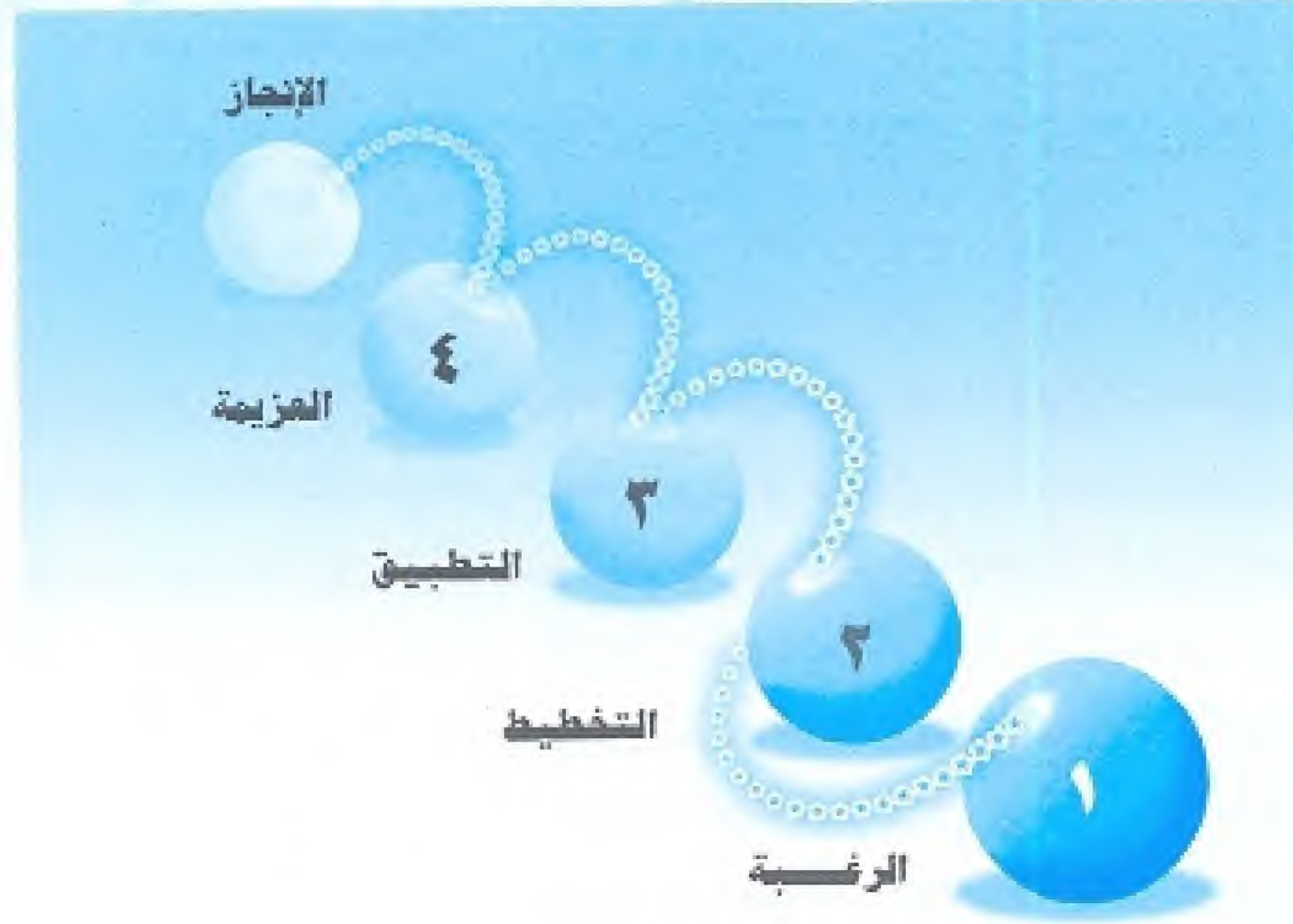
❖ معادلة الإنجاز:

روي عن علي بن أبي طالب كرم الله وجهه أنه قال: «رب همه أحييت أمة»

الآن وبعد أن وضعت رؤية الخمسمائة عام، والتي تعطيك ذلك الشعور الواحد بالبشرية والاستمرارية، فإننا سوف نبدأ بوضع الرؤية التفصيلية لحياتك. هذه الخطة هي التي سوف ترى فيها النجاح. إن الرسالة كفيلة بأن تمنحك السعادة، لكن رسالة بدون خطة لا تمنح النجاح. الخطط الدقيقة هي التي سوف تبهرك بعد فترة من الاستمرار عليها، أود فقط أن أنبهك على أشياء مهمة قبل البدء في الخطة، وهي عن تعريفي الخاص ومن تجربة عن الإنجاز، سبق وأن ذكرنا أن الإنجاز ينبغي أن يكون عندك أهم من التمتع والدعة والراحة. دعني أولاً أذكر لك المعادلة وشرحها ثم نثبه على عدة مسائل، ولا إنجاز دون هذه المعادلة، والإنجاز بشكل عام وفي أي أمر كان:

❖ **الرغبة:** والمقصود بالرغبة أولاً أن تكون عندك فعلاً النية الصادقة والقوية والأكيدة في تحقيق ما تريد تحقيقه. إذا لم تكن لديك الرغبة فلن تحقق شيئاً. إن الرغبة أولى مراحل الإنجاز والنجاح والسعادة وغير ذلك.^١ كن راغباً فعلاً في تحقيق ما تريد تحقيقه في الحياة، تأكد من وجود الحماسة والرغبة القوية، فالراغبون هم المقدامون، ويناقض الرغبة اليأس، ومع الرغبة تأتي الهمة، والهمة منطلق التغيير الحقيقي. تأكد من أنك راغب في تحقيق ما تريد تحقيقه في هذه الحياة وما بعدها.

= في معرض مصغر تحت عنوان: «ما الذي تتماشى في العام ٢٠٢٥»، مع كل لوحة أو رسمة مرسل إليك هدية بوسقر من مركز الراشد. أرسل المشاركة مع اسطد الكامل وعنوانك إلى مركز الراشد، ص ب ٥٤١٥، حولي ٢٢٠٨٥، الكويت. (يرجى ملاحظة أننا غير ملتزمين بإعادة أي صورة).



شكل (٧)

❖ التخطيط:

تحدثنا بتفصيل عن أهمية التخطيط، وقلنا أن الذين لا يخططون هي الحقيقة هم لا يعرفون إلى أين يذهبون، ومرحلة خطيرة أن يكون هناك قادة لناس وأمم لا يدركون أهمية التخطيط ووضع الخطط. ومن لا يخطط فلا يتوقع استغلال وقته بالطريقة الصحيحة.

١ - تكلمت عن هذا الموضوع في كثير من برامجنا، ومنها: «كن مطمئناً» حيث وضعت فيه تمرين للتأكد من الرغبة وأسميته تمرين شحذ العزيمة. كما تحدثت عن هذا الموضوع بالتفصيل في برنامج «السعادة في ٣ شهور» في شريط الفيديو بالذات. أحصل على هذه البرامج للحصول على معلومات أكثر في هذا الموضوع.

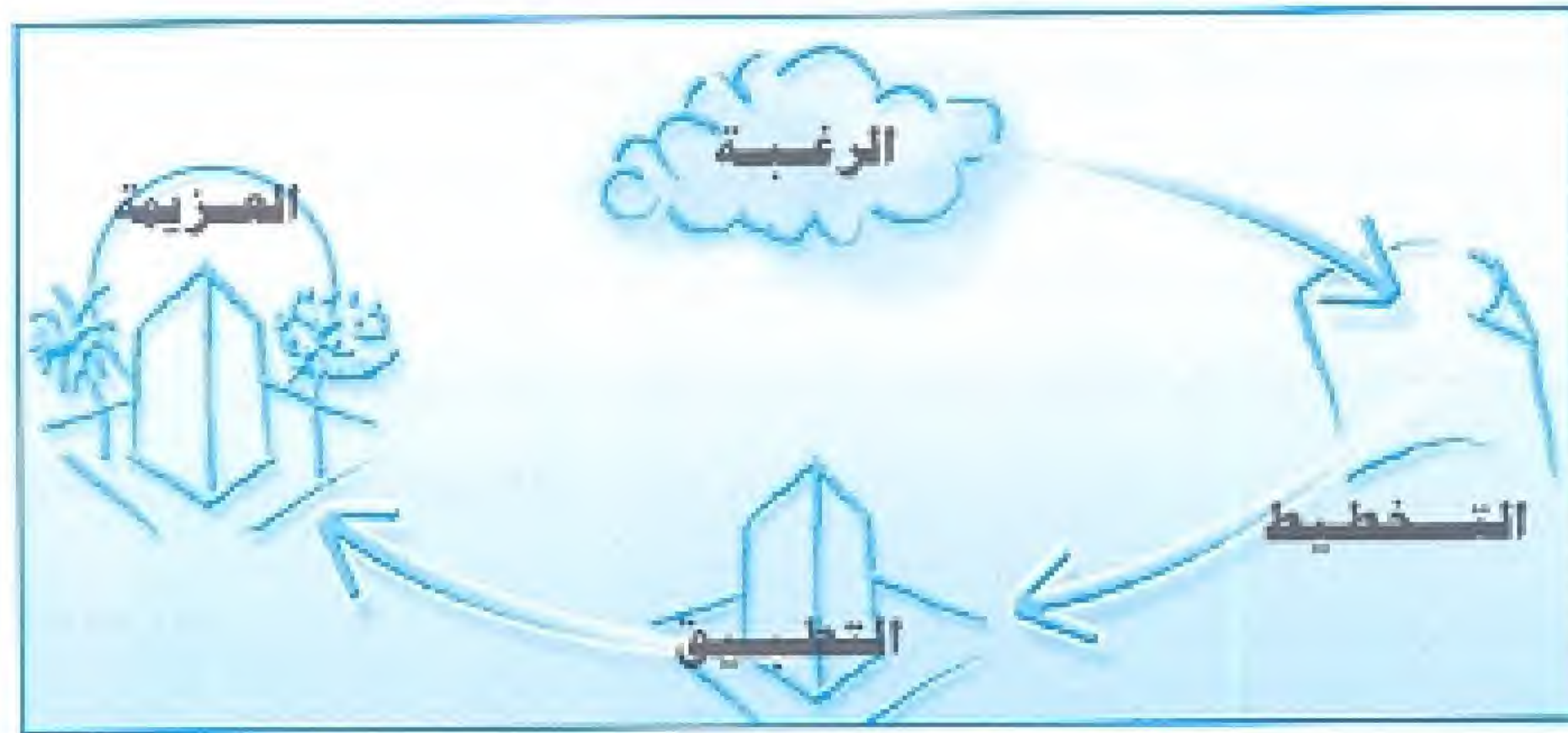


❖ التطبيق:

هذه المرحلة هي التي يرى فيها الإنسان النتائج، وإن كانت بعض النتائج لا تأتي إلا في المرحلة الرابعة بعد، إن التطبيق هو صلب الإنجاز، وهو عادة الناجحين، وسر المتفوقين، وعماد المخترعين والمبدعين، وحجة النابغين، ومن لا يطبق فلا يتوقع أي نتائج ألبته. إن هذه المرحلة من الإنجاز هي مرحلة كشف الجادين من الخائبين. من لا يطبق بعد أن يخطط فطريقه الاسقاطات على الآخرين والظروف وغير ذلك.

❖ العزيمة:

المرحلة الرابعة والمستمرة هي مرحلة العزيمة. هي هذه المرحلة تأتي النتائج الحقيقية وتُجنى الثمار، وهي مرحلة التطوير والتحسين ومن خلالها تأتي مرحلة إعادة التخطيط لتدور في دوائر مؤثرة، فبالعزيمة تحقق النتائج. والسبب في ذلك أن كل حلم وهدف سوف تعترضه مصاعب، وعليك أنت أن تذلل هذه المصاعب، سوف لن تستطيع فعل ذلك إن لم تكن لديك عزيمة قوية. إن العزيمة فرقّت الناس أعلاهم وأدناهم. وأفضل الناس أكثرهم عزمًا، ومن هنا سمي أفاضل الأنبياء، وكلهم فضلاء، بأولي العزم، وهم محمد ونوح وإبراهيم وموسى وعيسى عليهم جميعاً الصلاة والسلام. وفُضِّل على النساء خمس أيضاً ذوات عزم، وهم: مريم وآسيا وخديجة وفاطمة وعائشة، رضي الله عنهن جميعاً. وكل واحدة من هؤلاء تحمل قصة كفاح مجيدة عازمت على تخطيها. وقل لمن لا عزيمة له على دنياك السلام! ولا ينجح الناجحون إلا بعد استتباب هذه المسألة.



استراتيجية الإنجاز
شكل (٨)

ولتقريب الكلام هذا بمثال ميتافوري أضربه لك يمثل شخص قرر أن يسافر من مدينة حولي في الكويت إلى مدينة الدمام في السعودية. وحولي وسط الكويت والدمام شرق المملكة العربية السعودية، وهي جنوب دولة الكويت، إن هذا الشخص لو لم يكن راغباً بجدية في السفر، وهو يتمنى بسبب إلحاح الآخرين عليه، فسوف يقول: «إن شاء الله، لكنني هذه الأيام جداً مشغول»، «إن شاء الله فقط أريد أن أنتهي من ترميم بيتي»، وتستمر هذه الأعذار طويلاً وتأتي أخرى. أو يرمي بسبب عدم سفره على آخرين: «أخي لا يعطيني سيارته، وسيارتي غير جيدة»، «الظروف صعبة والجو حار جداً»، ولو أراد حقاً السفر لذل المصاعب، وسافر جواً أو بباصات النقل أو ليلاً أو غير ذلك.

ولنفرض أن الشخص كانت لديه الرغبة الأكيدة فعلاً للسفر، فالمرحلة التي تليها التخطيط، ولنفرض أنه لم يخطط وسافر على أي حال. فقد يتجه نحو





شكل (٩)

الجهراء (شمالاً) وهو يريد الدمام (جنوباً)، وهو يطبق لكنه يسير مساراً خاطئاً، والمشكلة أنه كلما كان صاحب عزيمة أكبر كلما ضاع أكثر!! فقد يصل حدود العراق لو استمر بعزمته.

هذه مشكلة من يعمل وينفذ ويطبق دون تخطيط، كلما طبق أكثر كلما بعد عن هدفه أكثر. تأتيني كثير من الاستشارات من هذا النوع، شخص يعاني من القلق ثم يذهب للقراء ثم المشعوذين ثم غير ذلك، ثم

يأتي ويقول لي: «لم أترك طريقة إلا وسلكتها دون فائدة». طبعاً وضع هذا أصعب من شخص جاء من أول بداية المشكلة لطلب الاستشارة في المكان الصحيح. ولطالما جلست مع أشخاص أعيدهم أولاً إلى وضعهم البدائي حتى أستطيع أن أمارس معهم العلاج، كمن أجلس معهم ساعات حتى أخلع من عقله فكرة أنه ممسوس بهارد وشيطان وكلام من هذا، فإذا ما استقر ذلك بدأنا العلاج. ويحضرني شخص أقنعت أنه ينسى هذه الفكرة وقمت بمهل بعض العلاجات معه لتحديد هذه الفكرة، وبعد فترة سألته حينما تحسنت حالته كثيراً أين الجنى؟ فقال: لا أدري أين ذهب! التطبيق دون تخطيط سليم قد يكون خطراً، وسأذكر المراحل الست في التغيير الحقيقي إن شاء الله حتى تنتبه لها في تحقيق أي تغيير حقيقي في حياتك. لنفرض أن الشخص خطط صح وعرف أن الإتجاه نحو الدمام يكون جنوباً وذلك بأخذ الطريق السريع رقم كذا ثم لم يعمل شيئاً، فهل سيتغير شيئاً، وهل سيصل الدمام؟ الواقع أن شيئاً لن يتغير أبداً، حتى لو ضل في التمني وبقوة سنوات. هذا علم دون عمل، أو خطة دون تطبيق.

لنفرض أن الشخص فعلاً كانت لديه الرغبة، ثم هو خطط جيداً، فسأل واستشار وربما اشترى خارطة للطريق، ثم بدأ في التطبيق وانطلق إلى الدمام باتجاه الجنوب ووفق الطريق الصحيح، عندما وصل الحدود وجد زحمة كثيرة، ولم يجد معاملة جيدة من موظفي الحدود، وكاد يدخل في مشاجرة مع أحد العابرين غير المحترمين لحقوق الآخرين إذ كان يتخطى الدور، فغضب وقرر نسيان الأمر والعودة إلى مدينته! لو كان له صبر قليل وعزيمة أكيدة لتعدى الحدود، لكن لا عزيمة له، ورغم أنه اجتهد وخطط ونفذ إلا أنه للأسف لم يحصل على النتيجة المرجوة. هذا مثل من لا عزيمة له، ويبدأ وفي الطريق يفشل.

دعني أعطيك إحصائية أذكر فيها أخوتي وأخواتي في المركز في كثير من لقاءاتنا التسويقية. هل تعلم أن قرابة ٧٧٪ من البادئين في التجارة يفقدون تجارتهم في السنوات الثلاث الأولى! وأن أغلب الطلاقات في السنوات الثلاث الأولى، وأن أكثر من ٨١٪ من المسوقين عبر الهاتف يفقدون الأمل بعد ثاني أو ثالث اتصال، بينما ٨٠٪ من الناس يستجيبون للمنتج أو الخدمة بعد خامس اتصال!! إن هذا يعني أن ١٩٪ هم الذين يتقاسمون الـ ٨٠٪ من العملاء، وأن ١٠٠٪ يتنافسون في ٢٠٪ كن صاحب عزيمة في تجارتك وتعدى السنوات الثلاث الأولى، كن صاحب عزيمة في زواجك وتعدى السنوات الثلاث الأولى، كن صاحب عزيمة في تسويقك واستمر تعلن وتتصل حتى بعد خامس إعلان أو اتصال.

دعني أختم هذا الجزء قبل الدخول في خططك التفصيلية بذكر مراحل التغيير الست باختصار شديد:

١ - ذكرتها بتفصيل مطول في برنامج استراتيجية التغيير الفعال. اطلب من إحدى مراكزنا.



أولاً: مرحلة الاسقاطات (Pre-Contemplation): في هذه المرحلة

هناك الشخص لا يرى أنه السبب في مشاكله ووضع الحال، هو يسقط كل معاناته أو وضعه الحال على أمه التي لم تعطيه الحنان، أو أبيه الذي اضطهده وضع شخصيته، أو عمه الذي سرق أموال أبيه، أو أخيه الذي أخذ تجارة والده، أو ابن عمته الذي سحره أو حسده، أو مطلقته التي جندت له شيطاناً يمسّه، أو المدرسة التي لم تتفهم معاناته، أو الحكومة التي ضيقت عليه فرصاً، أو أمريكا التي ترمى اضطهاد الشعوب مراعاة لمصلحتها، أو إسرائيل التي قصفت بيته، أو العالم غير المتفهم المضطرب الجاحد الذي يدوس الآمال، أو الزمن المخزي الذي نعيش فيه.. حتى تصل المرحلة عند بعض الناس فيلوم الدهر أو الكون أو حتى، والعياذ بالله، يرفع اللوم إلى الله سبحانه وتعالى. في هذه المرحلة هناك الإنسان لا أمل له من تغيير وضعه، أو التشافي من مرضه، أو التغلب على مشكلته! الأمل الوحيد في أن يخرج هذا الشخص من هذه الدائرة المتعبة. وأغلب الناس، بالذات أمثا اليوم، يعيشون في هذه المرحلة.

ثانياً: مرحلة الاستيعاب (Contemplation): هذه المرحلة هي مرحلة

الاعتراف. إن علماء الاجتماع يقولون أن أولى مراحل حل أي مشكلة الاعتراف بوجود المشكلة! وهو أمر لا شك منطقي، فمن لا يعترف بوجود المشكلة لن يحلها أبداً. ومن هنا كان الاعتراف مقدم على الخطأ؛ لأن المعترف يصحح، لكن الناكِر يريد أن يقول أنني لا أريد أن أصحح، من هنا تعرف حرص الإسلام على قبول التوبة والتحريض عليها من الإنسان وإن تكرر منها الخطأ، حتى تصل في حالات إلى أن الله يقول للتوَّاب الرجاء: «افعل ما شئت فإني قد غفرت لك»، ويضع مصر على صغيرة لا يلقى لها بالاً في نار جهنم سبعين خريفاً! إن التائب من الذنب كمن لا ذنب له، يقول في نفسه هذا خطأ وأنوي الرجوع عنه، لكن المصر يقول: ليس هذا ذنباً، وأنا أفضل من الشريعة فهماً! والمعتذر من خطأ يريد أن

يقول سأنصح الخطأ أو لن أعود إليه، لكن المصير غير المعترف يريد أن يقول ليس هناك خطأ أصلاً حتى أصححه. إن الاعتراف أولى مراحل التغيير الحقيقي، فالمرحلة التي تسبقها عدم الاعتراف والإسقاط على الآخرين. إن الاعتراف قوة، وتحديد مسار، وشجاعة، وهضبة. إن الاعتراف يأتي سبب ما حصل لي في الماضي قد ينظر له للوهلة الأولى على أنه شديد وفيه تأنيب، لكن لو نظرت من منظور ثانٍ لعلمت أنه قوة، فإن كنت أنا المسؤول عن الماضي، فأنا المسؤول عن الحاضر والمستقبل! يا لها من قوة!

إن الإنسان في هذه المرحلة يكون في حالة تجميع واستيعاب ونوع من الضياع أو الشك، وهي مرحلة جيدة تنبأ بتغيير قريب إلى الأفضل. فالناس في التغيير تكون في حالة يقين، أي حالة لا تطور، ثم تدخل في حالة شك، أي حالة مراجعة وإعادة تخطيط ونظر وتأمل، ثم تعود في حالة يقين، تنتج وتثمر وتجنّي، ثم في حالة شك وهكذا في دورة الحياة المستمرة.



شكل (١٠)



وقد أوحى إليّ حديث: «نحن أولى بالشك من إبراهيم» معنى عظيماً جليلاً، وما قاله النبي ﷺ إلا لحكم عظيمة قد لا يدركها البسطاء من الناس. ومن المواد التي تأثرت فيها مادة (Timeless Ageless) للدكتور ديباك جابرا، الذي تكلم في شريط كامل، قرابة الساعة، عن فوائد الشك. وأريد أن أبين أننا لا نقصد بالشك الشك العقدي وإن كان هذا يدخل أحياناً خاصة بالنسبة لغير المسلم فإنه يكون مفيداً للغاية، بل حتى للمسلم أحياناً، فشكّي أنا شخصياً جعلني أدرس التوراة والإنجيل وكتب السابقين ومن دراستي الطويلة استخرجت مادة «البشارات العجيب في صحف أهل الكتاب»، وهي في ذكر ٩٩ دليلاً في وجود النبي ﷺ والبشارات به في التوراة والإنجيل. وأنا شخص في طبيعتي متمرد على التقاليد والأعراف لا أهوى التقليد الأعمى ولا أستحسنه، لذا أخذت القرار الخاص بي في اكتشاف معاني الإيمان ودلائل النبوة. والذي أريده في الشك تلك اللحظات التي يقف الإنسان فيها شاكاً فيما قدّم أكان فعلاً هذا ما يريده؟ أم أنه يبدأ يشك أحياناً في قدراته وإمكاناته، وأنا أيضاً لا أنسى وقفات تأمل وقفت فيها حيران من ضربات الحياة الموجهة جداً أحياناً فبنيت بعدها أعمالاً عظيمة بتوفيق من الله، بل أن هناك مخاطراً من اليقين المستمر، كيف تظن تفكير هتلر وصدام وهولاكو وجنكيز خان؟ أليس يقينياً؟ قمة في اليقين لكنه يقين مدمر. لو شك بعض الشيء وتردد وتأمل ونظر، لكان أحدهم بصير. وقفات عمر بن عبد العزيز وتأملاته جعلت منه القائد الأكثر تأثيراً في الإصلاح بعد النبيين والخلفاء الراشدين.

وإذا عدنا للموضوع، فهذا حديث طويل يكون إن شاء الله له موضع آخر، حيث نتحدث عن مرحلة الاستيعاب والاعتراف بوجود المشكلة أو الحاجة لتحسين الوضع، وهي مرحلة البحث والتحري.

ثالثاً: مرحلة الاستعداد (Preparation): وهي مرحلة الاستشارة

والسؤال ثم التخطيط. هذه المرحلة مهمة جداً ففيها تحديد المسار، وهي ما تحدثنا عنه في معادلة الإنجاز فلا نعيد الكلام هنا.

رابعاً: مرحلة التطبيق (Action): وهي مرحلة مهمة أيضاً تبدأ ترى

فيها النتائج، وقد تحدثنا عنها في معادلة الإنجاز.

خامساً: مرحلة الصيانة والمحافظة (Maintenance): وهي مرحلة

التأكد من الحصول على النتائج واستمرارية النجاح أو رعاية التشافي للوصول إلى بر الأمان.

سادساً: مرحلة القضاء على المشكلة (Termination): أو الحصول على

ما تريد والتأكد من عدم العودة إلى المرحلة السابقة.



شكل (١١)

الآن وقد قدمنا لعدة مسائل ضرورية في التخطيط ملخصة لك هنا فقد حان الأوان أن ندخل في التخطيط التفصيلي. وأول ما نبدأ به أن نبدأ والنهاية في عقولنا، كما يقول د. ستيفن كوفي (Covey) في العادات السبع، أن تبدأ والنهاية في عقلك يعني أن تتخيل فعلاً أنك حققت هذه النتيجة، وهو عمق معنى



حسن الظن، وسنأتي إليه لاحقاً إن شاء الله. إننا نريد أن نبدأ مع الآخرة، إن الآخرة هي الدار الخالدة وكل ما سواها أو قبلها فان، وميزة المسلم، عن غيره، أنه يفكر فيما أبعد حتى مما تصل إليه معظم عقول البشر من غير المسلمين، إنه يفكر فيما بعد الحياة، الدار الخالدة والباقية والعامرة والأبدية، بعدها إن شاء الله ندخل في الحياة الحالية.

ملخص التنبيهات المهمة السابقة للتخطيط

- إذا فشلت في التخطيط فقد خططت للفشل
- لن تحقق شيئاً بالصدفة
- اجعل جل خطتك في شيء تتمتع فيه
- اجعل الإنجاز أهم عندك من التمتع
- ركّز على الإيجاب وما تستطيع تحقيقه بدلاً مما لا تستطيع تحقيقه
- خطط على المدى البعيد
- ركّز على مربع (٢) المهم غير الطارئ
- ركّز على النوعية وليس بالضرورة الكمية
- معادلة الإنجاز = الرغبة + التخطيط + التطبيق + العزيمة
- لا تتوقع نتائج دون تطبيق
- العزيمة دليل العظمة في الإنسان وسر عميق في النجاحات
- الإسقاطات على الآخرين والظروف تنبأ بأن لا أمل في التغيير حالياً
- مرحلة الشك والحيرة مرحلة جيدة لو استُغلت بطريقة صحيحة
- أنت المسؤول عن إنجاح خطتك وتحقيق أمنيّاتك
- ابدأ والنهية في عقلك.

* رؤية جلية للآخرة:

ما الذي تتمنى أن تراه في الآخرة؟ وأين تود أن تكون؟ ومع من؟ ومعك من؟
وبقرب من؟.. صحيح أن تخيل ذلك صعب، بل مستحيل، لأن الآخرة فوق الأوصاف،
كما نعتها النبي ﷺ قائلاً: «لا عين رأت ولا أذن سمعت ولا خطر على قلب بشر»،
أي فوق ما تتصور وتتخيل، لكن يمكنك أن تضع تصوراً عاماً حتى تشتاق إليه يوم
يحين الموعد المبشر. ويحسن فعل ذلك في الدنيا لأنه من حسن الظن، وفي الحديث
القدسي الصحيح: «أنا عند ظن عبدي بي، فليظن بي ما شاء»، أي أن الله سبحانه
وتعالى سوف لن يخيب ظنك! إن هذا الحديث في غاية الأهمية والخطورة معاً،
وفيه معنيان، أحدهما خفي، فالمعنى الأول أنك أنت وما تظن، فإن ظننت خيراً
فسوف تلاقي خيراً، وإن ظننت غير ذلك فلا تلومن إلا نفسك! والمعنى الثاني أن كل
ما يحصل لنا بسبب ظنوننا! وهذه إحدى تصريحات القدر الدقيق، إن الوضع الذي
تمر به اليوم هو سبب ظنك قبل أيام أو شهور أو سنين، إن أمتنا وما تمر به اليوم
بسبب ظنونها أولاً^١. إن أحداث اليوم كانت ظنون الأمس! ما الذي تظنه عن الغد؟
بعد سنة؟ بعد عشر؟ بعد عشرين؟ ما الذي تظنه كأمة تجاه قضاياها في فلسطين
وكشمير وغيرهما؟ ما الذي تظنه في الآخرة؟ لو لم نجني شيئاً من هذا البرنامج
سوى أننا جعلناك تخطط فتضع ظناً لكفانا بإذن الله. اجلس مع نفسك جلسة
وحدد رؤيتك لنفسك في الآخرة^٢. قد لا تحتاج أن تضع خطة فهذا قد يكون في
الجانب الروحاني من خطة حياتك، كما ستأتي إن شاء الله. فقط ضع رؤية عامة،
اكتبها أو ارسمها كما فعلت في خطة الـ ٥٠٠ سنة.

١ - فصل في هذا المعنى العميق في شريط «قانون الجذب» الموجود في برنامج السعادة في ثلاثة شهور، وعندي
رغبة أكيدة أن أخرج مادة مستقلة في هذا الموضوع إن شاء الله، نرجو منك السؤال عنها.

٢ - نسال الله أن يوفقنا في استخراج عادة استرخائية برمجية في الظن في الآخرة والعمل لها.





رؤية للأخرة

شكل (١٢)

د. صلاح صالح الراشد

قد تحتاج ورقة أخرى أكبر أو أطول، افعل ما تراه مناسباً. هناك أيضاً اقتراح أن تضع رؤية لكل مراحل الآخرة وأنت فيها، وهي فكرة إن شاء الله تكون ذكية أرجو أن تستغلها. حدد بالضبط نفسك في تلك المراحل:

- ❖ لحظة موتك ولقائك بالملك الكريم ملك الموت عليه السلام.
- ❖ لحظة لقاءك مع الملائكة المحاسبين في أول ليلة موت.
- ❖ لحظة حياتك في البرزخ وترديدك «ربي أقم الساعة» فرحاً وسروراً.
- ❖ لحظة قيامك بعد المفاجأة في يوم القيامة ويقينك بالفوز.
- ❖ لحظة أخذك للكتاب بيمينك وإعلانك بصوت عال: «هاؤم اقراءوا كتابيا» (الحاقة: ١٩).

- ❖ لحظة شرايك من حوض النبي ﷺ واغترافك غرفة من يديه الشريفتين.
- ❖ لحظة تعديك الصراط بسرعة البرق من فوق النار.
- ❖ لحظة دخولك الجنة الخالدة وفرحك الشديد بالنجاة.
- ❖ لحظة لقاءك بحور وغلمان وخدم الجنة لك ولك.
- ❖ لحظة لقاءك بمن تحب من أهل الدنيا في زمانك.
- ❖ لحظة لقاءك بمن تحب من أهل الدنيا في غير زمانك.
- ❖ لحظة لقاءك بالنبي ﷺ.
- ❖ لحظة نظرك إلى وجه الكريم سبحانه وتعالى واضمحلال كل المتع والضرع والسعادة في هذه اللحظة العظيمة والساعة الكريمة.

وأنصح قبل عملك لهذا التمرين، حتى ولو أجلتَه الآن، أن تقرأ كتب عن الآخرة تقوى فيه المناظر هذه في عقلك. وأقترح كتاب «حادي الأرواح إلى بلاد



الأفراح، للإمام الميجل ابن قيم الجوزية في تفاصيل حديثه عن الجنة، وكتاب الدار الآخرة للإمام القرطبي، مع مراعاة المبالغات التي فيه، وقد يغنيك كتب الشيخ الفاضل د. عمر الأشقر لدقته وتحريه الصحيح من الروايات.

❖ لماذا هذا الجانب؟

الآن سوف نبدأ في وضع رؤيتك في الحياة، ونخطط قصة حياتك المتبقية. وأريد أولاً أن تقنع عقلك بكل جانب قد اخترته، وتضع أموراً تذكرك بأهمية كل جانب اخترته. أريد منك إضافة هذه النقطة المهمة والتي تحرك الإرادة القوية وتشجذ عزيمتك. قم بالإجابة على «لماذا» لكل جانب استراتيجي، ضع قناعات قوية، مثل الحصول على رضا الله، ولنيل الفردوس الأعلى، أو لأترك أسرتي في وضع مشرف، أو لأساعد في رفعة أمتي، إلخ. ضع السبب الذي يجعل هذا الجانب فعلاً ذا أولوية وأهمية، أو أجب على سؤال ما الذي أحصل عليه من خلال هذا الجانب؟.

سوف تجد في الصفحات التالية عشر صفحات تكتب في أعلاها الجانب، ثم تحت تلك رسالة هذا الجانب، ثم أريدك أن تذكر أسباباً تجعل هذا الجانب مهماً عندك بحيث عندما تقرأها تقنع عقلك الباطن. إن شخصية الإنسان عبارة عن مجموعة عادات، والعادة عبارة عن مجموعة سلوكيات، والسلوك ينشأ من قناعة في عقل الإنسان. إنك إذا أردت فعلاً أن تغير سلوكاً فعليك أن تبدأ في القناعة التي وراءه، ثم تؤسس سلوكيات، ثم تختار العادات، وبذلك تؤسس الشخصية التي تريد. إن القناعة أولى مراحل التغيير السلوكي عند الإنسان. لهذا السبب أريدك أن تذكر نفسك بأهمية كل جانب قمت باختياره، كما فعلت مسبقاً (في صفحة ٥١) يمكنك أن تفعل ذلك بشكل تعبيرى كأن تكتب إنشاءً عن أهمية هذا الجانب (انظر الشكل رقم ١٤) ففيه مثالاً لتعبير إنشائي لأهمية

الجانب العملي)، أو أن تجعله على شكل نقاط مختصرة (انظر الشكل رقم ١٥) فقيه مثلاً لنقاط مختصرة في أهمية الجانب الروحاني. بعد أن تنظر المثالين تخير من الطريقتين ثم افعل ذلك مع كل جانب من جوانب الحياة المهمة بالنسبة لك. إذا كان لديك أكثر من عشرة جوانب فقم بإضافة صفحات أخرى. افعل ذلك الآن ثم تابع معي بعد صفحات الجوانب وأهميتها.



شكل (١٣)



الجانب العلمي

«أن أكون ملماً في الإدارة التطبيقية وفي مستوى المرجعية،

إن العلم أول ما يجب أن أحتويه من أجل أن أطور في حياتي، وأحقق رسالتي وأنجز مهماتي. وأن العلماء زينة الأرض وهم ورثة الأنبياء. وأن العلم كما بين الله سبحانه وتعالى قبل القول (واعلم أنه لا إله إلا الله)، وكانت أول كلمة أرسلت للنبي ﷺ (اقرأ)، وهو طريق القرب إلى الله والخشية: «إنما يخشى الله من عباده العلماء». والإنسان يُقدَّر بعلمه وعمله، ولا عمل دون العلم. والعلم مقدم على غيره كما قال الإمام البخاري في عنوانه «العلم قبل القول والعمل». وأنا بالعلم أبلغ المنازل وأفهم الأمور، وأحصل على المتعة في الظفر في العلوم، وبالعلم أنير الآخرين وأكون لهم نافعاً ومعيناً. وأعلم أن الجهل مفسدة، ومضرة على النفس وعلى الآخرين. والجاهل أحمق، يريد أن ينفع نفسه وغيره فيضر نفسه وغيره. والجاهل عاهة على من حوله، مكلف في حياته، مسرف في أقواله، مقل في عمله، ظالم لنفسه وللآخرين، والجهل من الظلم للنفس والآخرين. والعلم نور، ودلالة على العقل، وبه يكون الإنسان شريفاً مقدراً. وكم من عالم فقير مقطوع الأصل نال الشرف والريادة، ومن سليل الأصل فاحش الفنى بجهله ضيع نفسه وهومته. إن العلم رفعة في الدنيا ورفعة في الآخرة. وأنا وآخرون في علمنا نتعض بمجتمعنا وبأمتنا، إن العلم أولوية حتمية في حياتي. وصدق من قال: «تقف الحياة عندما يقف التعلم»، وأنا دائم التعلم.

مثال في الإجابة على «لماذا» في الجانب العلمي على الطريق الإنشائية

شكل (١٤)

الجانب الروحاني

«أن أكون على مستوى روحاني رفيع في حب ربي وخشيته، وفي التعامل مع البشرية والكون بحب مطلق وإيمان متدفق وهدوء يملئه التوكل،

للجانب الروحاني أهمية:

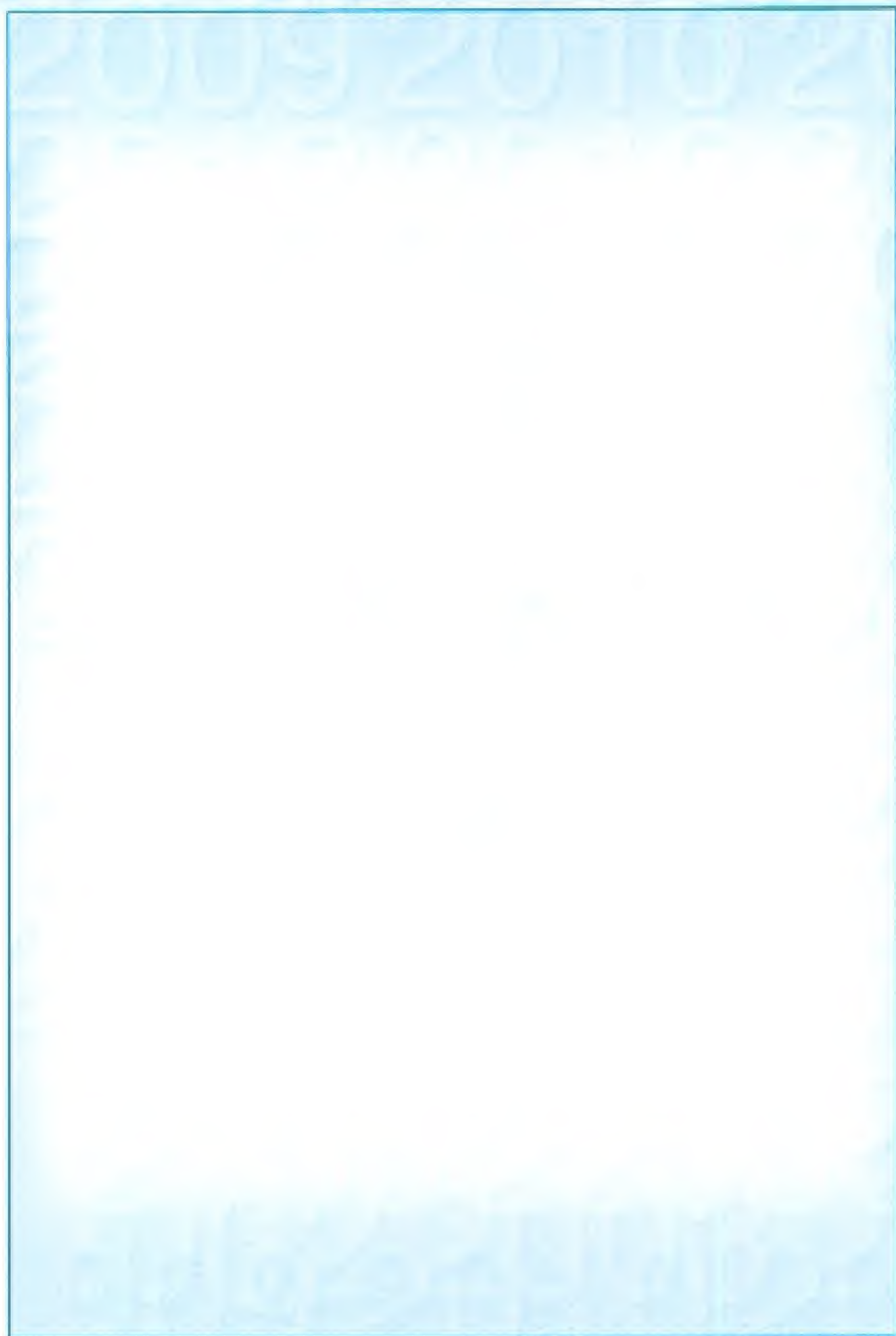
- ❖ لأن الإيمان في أعماق الجانب الروحاني، وهو الأهم عندي.
- ❖ لأن الإنسان الروحاني متصل بالله دائماً يملأ قلبه الرجاء.
- ❖ لأن السبب من وجودنا في الحياة هو الله، أفلا أكون عبداً شكوراً؟
- ❖ لأنني أريد رضى الله، وهو عندي غاية قصوى.
- ❖ لأنني أريد الفوز بالجنة، ورفقة النبي ﷺ وصحبه والأحبة.
- ❖ لأنني أريد أن يبارك الله في حياتي إذا تباركت روحي.
- ❖ لأن الروح تدير العقل، والعقل يدير الجسد.
- ❖ لأن الإنسان الروحاني مترفع عن سفاسف الأمور.
- ❖ لأن الإنسان الروحاني يتعامل مع الناس بحب مطلق وهدوء يملئه التوكل.
- ❖ لأن الروحانية توجد المعاني العميقة في التوكل والإيمان بمبدأ الوفرة والطمأنينة والسلام الداخلي.
- ❖ لأن العمل في الجانب الروحاني يزيل المخاوف ويجلب الشجاعة، ويخفف المقاتل ويجلب الطمأنينة، ويريح البال ويصرف الوسواس، ويدفع الحزن ويستبدلها بالسعادة.
- ❖ لأن الإنسان الروحاني متصل بالكون والطبيعة اتصال المقدر والمحِب.

مثال في الإجابة على «لماذا» في الجانب الروحاني على طريقة النقاط المختصرة

شكل (١٥)























✽ تحديد الأولويات في الحياة

الآن قد حددت التالي:

✦ رسالتك العامة في الحياة (صفحة ٤٥).

✦ مجموعة من الجوانب المهمة في حياتك ورسالة كل جانب منها (صفحة ٥٦).

✦ أهمية كل جانب (صفحة ٩٨ إلى صفحة ١٠٧).

هذه معالم رؤيتك، وتذكر أنه بإمكانك العودة متى شئت للتعديل. أريد منك في هذا الجزء من البرنامج أن تطلق لعقلك العنان.. هنا منتهى ظنك.. كن مستعداً لكتابة قصة حياتك الآن. دعني أنبهك بأن رؤيتك يجب أن تتوافق مع رسالتك. إذا كانت رسالتك اجتماعية فالجانب الاجتماعي قد يكون الأهم بالنسبة لك، بعد الروحاني، وإذا كانت رسالتك دعوية فيجب أن تضع الجانب الدعوي كأحد الجوانب الرئيسية بالنسبة لك وهكذا.

التبعية الثاني ألا تنسى كما قلنا نفسك في الأهداف، وأهم ما أقصده التطوير الذاتي، فهذا الجانب في غاية الأهمية. ينبغي أن تعرف أن هذا العصر عصر المعلومة، والذي لا يتطور كل يوم تقوئه سنة، والذي لا يتطور لمدة سنة يعيش في عصر سابق، ويتعداه الزمن. لا يمكن أن تكون سعيداً وناجحاً في زمن يتطور بالدقيقة وأنت تعيش في معلومات الثمانينيات والتسعينيات وتقنيات المعلومة من المجلة والجريدة. إن العلم في مثل هذه البرامج وأمثالها، وفي الكتب والدورات التدريبية وما شابه ذلك. ينبغي أن تجعل من أهدافك الرئيسية التطور الذاتي.

التبعية الثالث ألا تنسى أهلك. فأنت لا تعيش وحدك ورسالتك ينبغي أن تكون من ضمن بيئة أو جماعة من الناس محيطة فيك. إن أهلك جزء منك فاحملهم معك.

الآن سوف تكتب في هذه الأوراق التالية الأشياء التي تود أن تحققها في

نهاية حياتك على هذه الأرض. هناك مجموعة طرق يمكنك أن تتفذهما للحصول على هذه النتيجة. الطريقة الأولى أن تتخيل أنك وبعد دفنك قد وقف شخص بمقبرة من قبرك أو هي عزاك ثم صار يتحدث عنك وعن مناقبك والأشياء التي حققتها في حياتك. الطريقة الثانية أن تتخيل بعد مماتك صفحة في الجريدة أو المجلة تتحدث عن مناقبك ونجاحاتك التي حققتها في حياتك. الصورة الثالثة، إذا كانت فكرة الموت تزعجك، أن تتخيل أن عمرك في الثمانينيات وتجلس في مكتب الخاص أو صالة الاستقبال وهناك صحافي يلتقي معك ليدون ذكرياتك، أو تتخيل أن تجلس في الشتاء بقرب المدفنة، وأحفادك يجلسون حولك وبأيديهم أقلام وأوراق يكتبون تجاربك وأنت تعدد عليهم نجاحاتك. أو أن تتخيل أنك تجلس في مكان تكتب فيه ذكرياتك حتى تنشرها على الملأ أو تعطيتها لأحد بعدك يستفيد منها. أو تتخيل كتاباً فيه سيرتك الذاتية ومذكرات نجاحاتك التي حققتها في حياتك، اختر ما شئت. افتح لعقلك العنان^١.

المهم أن تخط كل ما تتمنى أن تحققه في هذه الحياة. هناك رجاء واحد عند فعل هذا التمرين، أطلق لعقلك العنان، لا تحده، لا تضيق عليه، فقط أطلق له العنان، دع عقلك يكتب كل شيء تتمناه، كل شيء دون قيود! سوف تأتي للواقعية والعقلانية لاحقاً. الآن فقط اكتب كل ما تتمناه دون أي شد أو تفكير فيما إذا كان ممكناً تحقيق ذلك أو لا، فقط اكتب. ربما تحتاج ساعة أو يوماً أو أكثر، خذ كامل وقتك، المهم ألا تكمل حتى تقوم بعمل هذا التمرين لأن بقية المادة التخطيطية تعتمد عليه.

١ - يمكنك أن تستعين بشريط استرخاء من أشرطةنا لتكون في حالة استرخاء واستعداد، تذكر أن هذه الجلسة قد تكون أهم جلسة في حياتك. افعل ما نستحقه هذه الجلسة حتى تنتج شيئاً يستحق أن تعيش من أجله.



دعني فقط أتبه عليك بأن تشمل في مملوحاتك وأحلامك مرة أخرى جوانب، وهي: الجانب الروحاني والمتعلق بربك ودينك وهيمك، والجانب النفسي المتعلق بنفسك وتطورها وثقافتها وتعليمها وعملها، والجانب الاجتماعي المتعلق بأهلك وأسرتك وأولادك وأحفادك وأصدقائك، والجانب الجسدي المتعلق ببدنك وصحتك. ما الذي تريد تحقيقه في الجانب الروحاني؟ ما الذي تريد تحقيقه في الجانب النفسي؟ ما الذي تريد تحقيقه في الجانب الاجتماعي؟ ما الذي تريد تحقيقه في الجانب البدني؟ إذا كنت قد حصلت على برنامج السعادة في ثلاثة شهور فأنت تعرف تماماً ما نتحدث عنه هنا. انتبه من أنك تكتب الخطط الاستراتيجية أي التي هي منتهى ما تتمناه في كل جانب، يعني لا تكتب مثلاً شراء سيارة! ليست هذه أمنية استراتيجية، أكتب مناقبك، ممكن أن تكتب في الجانب العلمي مثلاً الحصول على درجة الدكتوراه في علم الاجتماع، ولا داعي لذكر الحصول على درجة الماجستير في علم الاجتماع لأن هذا تلقائي إلا إذا كنت تقصد الماجستير في اختصاص ثان. على أية حال، دون منتهى أحلامك ومملوحاتك في كل جانب من هذه الجوانب المهمة ثم عاود، كن خيالياً، احلم كطفل، لا تكن واقعياً، اعمل ثم عاود قراءة المادة. تركت لك عشر ورقات، استعمل ورقة لكل جانب على الأقل، استعن إن شئت بأخرى إذا احتجت، اعمل خانة الدرجة الآن.

اقتراحات لتهيئة الجلسة الاستراتيجية المنتهى ما تريد من الحياة

- صورة رجل يحكي مناقبك بعد موتك
- تغطيات تلفزيونية أو صحافية عن مناقبك في الحياة
- فلم وثائقي أو مسلسل عن نجاحاتك وسيرتك
- كتاب عن سيرتك الذاتية والنجاحات التي حققتها
- جلسة شتاء عند المدفأة تحكي فيها لأحفادك نجاحاتك في الحياة
- لقاء صحافي أو إذاعي أو تلفزيوني تحكي فيه عن نجاحاتك في الحياة
- منظر وأنت في الكبر تكتب سيرتك الذاتية وتاريخ حياتك

اقتراحات لاستعدادات هذه الجلسة

- الجلوس في مكان هادئ أو شاعري أو مع الطبيعة أو خلوة بعيدة..
- أوراق بأحجام مناسبة لك وألوان كثيرة لتلوين لوحة حياتك.
- عمل رسمة شبيهة بالرسمه التي للأخرة أو خطة الـ ٥٠ سنة إن أحببت أو اخترع.
- أفكاراً جميلة أو اكتب كل أمنية في كرت... كن مبدعاً.
- احجز وقتاً (قد تكون جلسات) اسبقها بجلسة استرخاء وتأمل ويُعد عن المقاطعات.
- اعمل لهذه الجلسة أهمية قصوى جداً واعتبرها طارئاً ومهم.



| الدرجة | الرؤية | الجانب |
|--------|--|----------|
| | <ul style="list-style-type: none"> * الوصول إلى مرحلة أمير في نادي السعادة ثم المشاركة في عضوية مجلس الإدارة. * الحصول على درجة الحزام الأسود دان ماستر في الكونغ فو * التمكن من جلسات التأمل العميقة (ساعة للجلسة الخلوية) * حضور ١٠٠ دورة تدريبية بمعدل دورة في الفصل * التحكم في المشاعر بحيث أديرها بعقلي ولا تملك إدارتي | التطويري |
| | <ul style="list-style-type: none"> * الحصول على درجة ماستر في التاي تشي * الحصول على درجة ممارس في مجموعة فنون إدارة الذات، NLP، خط الزمن، تنويم، إدارة ... * طولي ١٧٧ سم وزن ٧٠ كم، شعري ... * صحتي ممتازة أركض يومياً صباحاً، أصبح مرة في الأسبوع. * أمارس جلسة تأمل وتدريب تاي تشي كل ... * نشاطي الجنسي ... * | الجسدي |

مثال لأمنيات الاستراتيجية

- ١ - ليس بالضرورة أن تلزم بنفس الطول أنت حر الأمور تتغير، حدد ما تريد تكن بمقدور مقبولة، ليس بالضرورة أن تلزم بنفس الشكل، صور قليلاً، جعل بعض الشيء حسن شيئاً ... الأمور متغيرة..

✳ تحديد الأولويات:

المفروض أنك تكون الآن قد كتبت مجموعة من منتهى الأمانى التي تود أن تحققها في حياتك وقيل مماتك وفي جوانب مختلفة مهمة بالنسبة لك. الآن سوف نتعلم الأولوية. قم بتحديد الأولوية لهذه الأعمال، مر على كل صفحة من الصفحات التي تمثل جوانب مهمة في حياتك ثم صنف كل عمل وفق التقسيم الأولوي التالي: ABC بحيث يكون A مهم جداً ولا بد من تحقيقه، و B مهم، و C جيد وأتمنى تحقيقه. قم بوضع هذه الحروف أمام كل هدف من هذه الأهداف في خانة الدرجة المحددة لذلك، أفضل ذلك الآن، فقط صنف كل هدف ABC.

الآن أصبح لديك أمنيات ومحددة بأولويات. في الصفحة التالية أكتب فقط الأمنيات التي صنفتها A واهمل الباقي. أكتب في صفحة الخطة الاستراتيجية الجوانب ثم تحت كل جانب تلك الأمنيات المصنفة بـ A. مرة أخرى أكتب A فقط واهمل الباقي.

إن التركيز سر من أسرار الإنجاز والنجاح والسعادة. وإن الإنسان الذي يريد أن يحقق كل شيء لا يحقق شيئاً، بينما الإنسان الذي يركز تنحاز له الحياة. إن الحياة تحب الشخص الذي يركز، أما المشتت فالحياة لا تلتقي له بالاً. ركز على الأهداف ذات الأولوية القصوى والتي صنفتها A فقط. لا تبالي بـ B و C فعادة ما تتحقق تلقائياً. اكتب أهدافك الاستراتيجية الآن في الورقة التالية، وتأكد من أنها تشتمل على الجوانب الرئيسية الأربع التي ذكرناها، وتشمل الوضع المالي والوظيفي إن شئت. اكتبها وتأكد من شموليتها، هذه الأهداف هي التي ستعمل عليها للسنوات الخمس القادمة على الأقل، إن شئت أن ترجع وتعديل فيمكنك ذلك.

الآن اكتب في خطتك الاستراتيجية في الصفحات التالية فقط الأهداف التي صنفتها بـ A ثم عاود، وضعت لك خمس أوراق يمكنك الزيادة عليها إن شئت.



كم هو ضروري أن يحدد الإنسان أولاً ما يريد، فبعد تحديد ذلك فقط يأتي سؤال كيف؟ كثيرون يسألون: كيف أكون سعيداً أو ناجحاً، وأسأله: ما السعادة؟ والنجاح عندك؟ فيقول: يعني أن يشعر الإنسان بكذا وأن يحقق ما يريد، ثم أسأل وما الذي تريده؟.. ها.. أم.. يعني.. لا أدري!! كيف يسعد وينجح من لا يدري!! لا بد أن يدري أولاً، فم الآن بشكر نفسك لاهتمامك في طموحاتك وأمنياتك.

لقد صار لديك الآن أهداف محددة ومهمة وتستحق العيش من أجلها. تريد قبل أن تتحدث عن خطة التنفيذ (Action Plan) أن نذكر شيئاً في إدارة الأمنيات بعد أن كتبناها كلها ثم صنفناها وأصطفينا منها المهم جداً فقط، وهو كتابة ملخصاً عن حياتك المستقبلية.

أنا، شخصياً، وضعت خطتي على شكل كشكول جميل وملون. بدأتها في عنوان عريض ثم اسمي ثم هدف استراتيجي دنيوي بعيد المدى وآخر آخروي ثم كتبت لكل جانب أهميته وسبب أولويته، ففي الجانب الروحاني: كتبت الله والجنة والدافعية ونيل شرف الآخرة وغير ذلك، وفي الجانب الشخصي ذكرت التمتع والسعادة والنجاح وغير ذلك. مرة أخرى قم بتجميل هذا المؤلف بقدر ما تستطيع، استعن بالرسومات والألوان، الأمر يستحق فهذه حياتك أنت الآن تكتب تفاصيلها.

قرأت لأحد الكتاب الاستراتيجيين كتاباً ينصح فيه بكتابة سيناريو الحياة. إن هذه الفكرة رائعة، هو يسميها (Life Script)، ممكن أن تكتب مختصراً لمستقبل حياتك، اكتب كم صفحة (من صفحتين إلى مائة). ستعجب إذا قرأت هذا الكلام بعد عشر سنوات كيف يتحقق منه الكثير. السبب أن الله يقول: «أنا عند ظن عبدي بي، فليظن بي ما شاء». إن أغلب الناس أصلاً كتب مستقبله



المزير والتعيس والفاشل. سله عن الدنيا والمجتمع والناس واسمع سيناريو حياته. أنت مختلف، هذا الكلام فصلت فيه بدقة في قانون الجذب في برنامج السعادة في ثلاثة شهور وفي برنامج «كيف تصبح متفائلاً؟» فلا نعيد الكلام هنا. إذا جمل هذا الكتيب وهو الطلب الأول، جمل كتاب حياتك، واكتب قصتك.

* خطة عمل (Action Plan):

الآن نريد أن نكتب الخطة، كل الذي فعلته حتى الآن أنك كتبت رؤيتك أي آخر آمياتك والتي ستتركها عند ذهابك إلى الدار الأفضل، نريد الآن أن نكتب كيف تحقق هذا الكلام.

ستجد ورقة مكتوب عليها خطة عمل، وفيها جدول عمل موجود فيه خمس خانات، الأولى للرقم التسلسلي، والثانية للإجراء المرحلي الذي ستعمله لتحقيق الهدف الاستراتيجي، والثالثة لتاريخ البدء في العمل، والرابعة لتاريخ الانتهاء وإنجاز العمل المطلوب، والخانة الخامسة خالية لأي ملاحظات تود أن تضيفها لنفسك، وقد وضعنا لك نسخاً ويمكنك التصوير عليها.

إن المطلوب منك الآن أن تضع خطة لمدة سنة واحدة أو سنتين فقط، يعني متوسطة المدى، ويجب أن يكون كل إجراء في الخطة يوصل إلى الهدف. أولاً ضع السنة في أعلى الصفحة تحت عنوان خطة عمل، ولناخذ مثلاً،

لنفرض أن من أهدافك الروحانية الاستراتيجية حفظ القرآن الكريم كاملاً، حدد كم جزءاً سوف تحفظ هذه السنة؟ لنفرض أنك قررت حفظ جزأين هذه السنة. سوف تكتب في الإجراء حفظ جزئي ٢٦ و ٢٧ من القرآن الكريم. في تاريخ البدء ستكتب مثلاً ١٠ يناير وفي تاريخ الانتهاء ستكتب ٣٠ نوفمبر. هذا سيكون الإجراء رقم واحد.

العام ٢٠٠٢
الجانب الروحي

| م | الإجراءات | تاريخ البدء | تاريخ الإنجاز | ملاحظات |
|---|-----------------|-------------|---------------|------------|
| ١ | حفظ جزء ٢٦ . ٢٧ | ١ . ١٠ | ١١ . ٢٠ | مع التفسير |

شكل رقم (١٦)

ثم تكمل ما يخدم الأهداف الاستراتيجية الأخرى للجانب الروحاني، ثم تبدأ في إجراءات الجوانب الأخرى، ولنفرض مثلاً أن الجانب الثاني عندك الجانب العلمي وأن من أهدافك الاستراتيجية فيه الحصول على درجة الدكتوراه في علم الاجتماع، وأنت حالياً لديك فقط الثانوية أو ليسانس آداب علم اجتماع. إذا كانت لديك الثانوية فهدف هذه السنة سيكون التسجيل في إحدى الجامعات عن بعد بحسب ما يناسبك، ومن كانت له غاية فلن يعدم الوسيلة. لو كنت تحمل ليسانس آداب مثلاً فسوف يكون هدفك التسجيل في برنامج الماجستير، وهكذا. قد توزعها إلى إجراءين مثل أن تقول ولنفرض أنه إجراء (١٠): مراسلة الجامعات للحصول على قبول في درجة الماجستير. تاريخ البدء سيكون ١ فبراير وتاريخ الإنجاز سيكون في ٣٠ إبريل، وفي الملاحظات ستضع مصر ولبنان والأردن مثلاً، الإجراء الثاني في الدراسة، سيكون تاريخ البدء ١٥ سبتمبر حيث غالب بدء الدراسة في العالم، وأما تاريخ الانتهاء فسيكون طبعاً حتى نهاية السنة وسيستمر بعدها يعني ستضع ٢١ ديسمبر، وهكذا تكمل بقية الإجراءات (أنظر المثال).



| م | الإجراءات | تاريخ البدء | تاريخ الإنجاز | ملاحظات |
|----|---|-------------|---------------|-----------------------|
| ١ | | | | |
| ٠٠ | | | | |
| ١٠ | مراسلة الجامعات (ماجستير علم اجتماع) | ١ فبراير | ٣٠ أبريل | مصر ولبنان والأردن |
| ١١ | التسجيل واختيار الجامعة | ١ أغسطس | ١٠ أغسطس | |
| ١٢ | بدء الدراسة | ١٠ سبتمبر | ٣١ ديسمبر | |

شكل رقم (١٦)

ضع لكل هدف استراتيجي على الأقل إجراءً واحداً ولا تفوت هدفاً ولو بعمل شئ بسيط، إن رسم هذه الخطة السنوية قد يحتاج وقتاً، وربما يحتاج مساعدة مختصة، أنا وأعضاء فريق المستشارين في مركز الراشد نعطي جلسة لوضع خطة أو حسم صراع داخلي عن طريق الإنترنت، إذا احتجت ذلك فاحجز موعدك من المركز أو عن طريق الإنترنت.

الحقيقة

خطة عمل
(Action Plan)

[illegible]

122

(Action Plan)

13

الحمد لله

[illegible]

(Action Plan) **Just This**

[illegible]

② 2016年12月15日

(Action Plan) عمل خطة

الحاج

ا

[illegible]

၈. တရုတ် တရုတ် ပြန်လည် (၁)

خطة عمل
(Action Plan)

13

١٣٣

[illegible]



5. $\frac{1}{2} \times \frac{1}{2} = \frac{1}{4}$ (D)

(Action Plan)

الفئة

التجارب

[illegible]

2

3

(Action Plan) خطة عمل

[illegible]

إذاً حتى هذا الحد نكون ختمنا الخطة التنفيذية. افعل بداية كل سنة مثل هذه الخطة. إذا كنت في خلال السنة فقم بعمل خطة حتى نهاية السنة. ثم ابدأ من السنة الجديدة بالخطة الجديدة. افعل الخطة ولو كنت لا تنفذ أكثرها. الذي يخطط ولا ينفذ خير من الذي لا يخطط بتاتاً. الأفضل منهما طبعاً الذي يخطط وينفذ. هذا أنا وأنت إن شاء الله.

يحسن أيضاً أن تضع تصوراً وسطاً بين رؤيتك الاستراتيجية وبين خطتك السنوية. أي خطة متوسطة المدى. يعني خطة عشرية أو خمسية. إن طريقتي التي أسلكها في مركز الراشد أن أطلب من كل عضو من فريق العمل أن يعمل التالي:

❖ يكتب بالكبير سنة ٢٠١٠ (هذا كان في بداية سنة ٢٠٠١).

❖ يكتب اسمه بالكبير، وله أن يختار الاسم الذي يحب أن يعرف به.

❖ يكتب تحته مسماه الوظيفي الذي يتمنى أن يصل إليه^١.

❖ ثم يكتب شرحاً مبسطاً عن المهام التي يقوم فيها من صميم مهمته تلك.

❖ ثم يطلق على رؤيته تلك مسمى. مثل: «خطة الطائر المحلق»، «رؤية الصقر

الحادق»، «خطة الغزال السريع». أحدهم سماه «F16 المقاتلة»!

❖ ثم يضع خطته لهذه السنة.

يمكنك أن تضع رؤية عامة تشمل كل الجوانب المهمة بالنسبة لك، ولك أن تخصص رؤية خاصة لعملك أو تخصص رسالتك، ثم لا شك رؤية عشرية للمؤسسة التي تعمل فيها.

إن الدول التي تضع خطة خمسية فحسب دول قليل فيها كلمة الفشل. إن

١- أحدهما كتب مدير عام مركز الراشد، طبعاً هذا كان مكاني وهو خيار جيد. فغيرت أنا إلى رئيس مجلس إدارة المجموعة.

أقل خطة استراتيجية على مستوى الدولة يجب أن تكون مثوية (١٠٠ سنة)، ثم تفصل الخطط الأصغر وفق الظروف، إن علماء صهيون وضعوا خططهم لمدة مائة سنة في بال في سويسرا سنة ١٨٨٩م، وحددوا موعد إقامة الدولة في ١٩٤٩م وأقاموها في ١٩٤٨ بل بعضهم حدد نهايتها في عام ٢٠٢٢!! منهم طبعاً. يعني ذلك أننا فقط ننتظر أن ينفذوا خططهم ثم يخرجوا متى نفذت خططهم، وفي كل الأحوال انتهت خططهم المثوية، فهل لهم خطة خمسمائوية الآن!! ثم أين خططنا المثوية؟ والخمسمائوية؟ بل والألفية؟ إن للولايات المتحدة بعداً آخر تماماً في التخطيط يصعب الحديث عنه هنا ونحن نتكلم عن سنة أولى تخطيط. هذا البعد بتخطيط الاحتماليات، يعني خطة أ (Plan A)، وخطة ب (Plan B)، وخطة ج (Plan C)، وخطة دال (Plan D)، مفصلة على ٥٠٠ سنة، ومثوية، وعشرية، وسنوية! ذلك أن الظروف تتغير، وهذا النوع قمة في التخطيط السليم. وهي فكرة ابتكرها للغرب تشيرشل لما كان يخوض الحروب، وكان يقول: «I have a plan B»، يعني لدي خطة ب، يقصد في حالة فشل خطة أ، وليست الفكرة غريبة، بل كان النبي ﷺ يتميز فيها إذ كان يضع الخطة لعامة الناس ويوري حتى ينقل ذلك المنافقون والجواسيس ثم يفعل خطته التي يحدث بها أصحابه، وقد يغير في الطريق أيضاً من خلال مشاورته مع وزراءه الخاصين ومجلس مشورته. وقد كان من بين البارعين في التخطيط العسكري سيف الله المسلول خالد بن الوليد رضي الله عنه، الذي هزم أكبر قائد تاريخي عسكري معارك، وهو القائد الفارسي رستم في معارك ضارية عجز رستم عن مجاراتها، واستسلم لتخطيط خالد. وقد جمعت فترة القادسية واليرموك في زمن عمر رضي الله عنه عقليات في التخطيط لم تجتمع في الدنيا من قبل، فقادوا المعارك بخطط محكمة، وبأدب إنساني رفيع، لم يخطفوا فيه سائحاً، ولا أسروا فيه مسلماً، ولا قتلوا فيه بريئاً أو عابداً، ولا انشغلوا فيه بهدم الآثار، أو تحريم



قيادة الجمال على النساء، ولا يهدم العمارات والمباني، بل أعطوا أكثر مما أخذوا، وعمروا أكثر مما دمروا، وناقشوا وأقنعوا أكثر مما حاربوا وقتلوا.. واجتمع في مجلس واحد تحت قيادة واحدة لا يحارب أحدهم الآخر ألبته: سعد بن أبي وقاص، وشرحبيل بن حسنة، والمقداد بن الأسود، والقعقاع بن عمرو، وخالد بن الوليد، وكان أخوتهم مشغولون في الجهاد في اليرموك يقودهم الداهية الحكيم عمرو بن العاص، وآخرون في القيادة في المدينة، وآخرون في العلم في بغداد، وآخرون في العبادة في مكة، يشدوا بعضهم بعضاً. لم تكن هذه الصورة عضوية، بل كانت بتخطيط محكم. إن وضعنا اليوم أفضل من وضع الصحابة بكثير، بل شاسع وكما بين السماء والأرض من الإمكانيات، لذا فالأمل عندنا أقوى ومساحة التفاؤل أكبر، ولنا فيهم قدوة رضي الله عنهم جميعاً.

أنا أتمنى أن أرى لفقط عشرين ألفاً منا خطة محكمة كما ذكرناها في الكتاب، فعندها أبشر بخير الله فإنه قادم. أمة عندها رؤية واضحة غير الحجارة والاستشهاد لأمة حرية بالنصر والقيادة والريادة والتمكين^١.

١ - رمي الحجارة والاستشهاد في سبيل الله والذب عن الوطن أسمى الأمنيات عند الإنسان الصادق مع ربه ونفسه ووطنه، لكن سياسة الأمة التي تحتمي بأطفالها الذين يذبحون ذبحاً، وشبابها الذين يقتلون قتلاً، سياسة النعامة والحجارة والاستشهاد سوف لن تحرر فلسطين ولا حتى غزة، رغم أنني شخصياً أرى أن المقاومة يجب أن تستمر حتى لا تنطفئ الأمة ألبته، فمقاومة متواضعة خير من لا مقاومة واستسلام! ولنا في «حزب الله» مثلاً جيداً. فقد كانوا يخسرون، ولا أمل من نجاحهم بعمليات الاستشهاد، لكنهم وفجأة في الثمانينيات بدلوا خطتهم وبدأوا يحترمون الإنسان والمقاوم ويقدرون الحياة، فتغير الخط، وصار الإعداد، وشكلت أجان، وأسست مؤسسات، وصار الجنوب يعمر بالعمل والأمل والتعليم والتدريب والتخطيط والتنفيذ، وتحول العمل إلى عمل منظم ومحكم ومؤسسي، هنا امتزجت أركان العدو، وبدأ يتأرجح، حتى دحر وفر دون التفكير في العودة ما دامت هناك مقاومة بهذه الطريقة في الجنوب! ينبغي لحساس والجهاد وفتح وجماعات الفلبين وجماعات وأحزاب أخرى أن يعيدوا الحسابات، ولحزب الله أن =

الآن قم لعمل رؤية خاصة بك عشرية، أي للعشر سنوات القادمة. سوف تتفاجأ بعد عشر سنوات عندما ترى أكثرها أو حتى أكثر منها قد تحقق!



مثال لرؤية فوز الدين للعام ٢٠١١

شكل رقم (١٧)

يطوروا التجربة وشدون لتنتقل إلى الآخرين من المناضلين والمكافحين. إني أكن كل الاحترام لهذا الرجل المتدفق بالحماس الذي فقد ولده وأسر عينه وطور فكره وحرص على أتباعه وغير من خطه وجعل دم المسلم غالياً لا يذهب سدى. ويخطئ من يظن أن المقاومة وحدها هي الجنوب هزمت إسرائيل وإنما مسألتان هي العمق هما ما يهزم إسرائيل وغير إسرائيل: وحدة الصف والخطيط المؤسسي المكامل.



لاحظ أن المثال في رؤية فوزي المقترحة للعام ٢٠١١م قد احتوت الجانب الروحاني: حفظ القرآن والحجة والعمرة وختم القرآن، والجانب الاجتماعي: متزوج وله ولد وبنت، والجانب العملي: مدير عام شركة فوز انترناشيونال، والجانب العلمي: ماجستير في إدارة الأعمال، والجانب الجسدي: حزام أسود في لعبة الكونغ فو، والجانب المادي: مليون دولار في حسابه الخاص، والجانب التطوعي التطويري: أمير في نادي السعادة، بل وحتى الجانب الترفيهي: خمس زيارات سياحية. ولاحظ أن المثال فيه تسميه لهذه الرؤية بعنوان «النمر الصاعد»، إذ لفظ النمر معروف عند الاقتصاديين أنهم القادمون بقوة، كما يطلق على النمر السبعة الاقتصادية الواعدة مثل ماليزيا، وهو لقب يعطي الحماسة للصعود والجد في تنفيذ المطلوب.

ولا مانع، مرة أخرى، أن تُجري بعض التغييرات على الرؤية من وقت لآخر، وجميل جداً أن تضع هذه الرؤية وتكبرها بحجم البوستر وتوضع في غرفة النوم حيث تراها يومياً.

الآن قم بعمل رؤيتك للسنوات العشر القادمة على لوحة وجملها ثم احفظها في مكان آمن أو علقها في مكان تتكرر فيه الرؤية.

إن المسألة الأخيرة في التخطيط هي التخطيط قصير المدى. إن براين تريسي (Tracy) أحد أكبر المختصين في التخطيط التسويقي والإنتاجي وأحد ملاك شركة نايتلجيل أندكونانت (Nightingale - Conant) يقول أن مجرد كتابة القائمة الأسبوعية لتنفيذ بعض الأشياء يزيد من الإنجاز إلى حد ٣٠٪. تصور فقط قائمة تأخذ منك ١٥ دقيقة تزيد ٣٠٪ من إنجازاتك!

إن الذي أقترحه أن تقوم مساء كل جمعة بكتابة مهمات لهذا الأسبوع.

١ - هناك مكاتب ومحلات تقوم بتكبير الصفحات إلى أحجام كبيرة وكبيرة جداً.

وتستقي مجموعة المهمات من خطتك السنوية. يعني لنفرض في إجراء (١) والذي قلنا أن فيه حفظ جزئي ٢٦ و ٢٧ من القرآن الكريم، وفي إجراء (١٠) والذي قلنا أن فيه مراسلة الجامعات للحصول على قبول، سوف تكتب في المهمات في كتيب أو مذكرة جيب مثلاً:

مهام لهذا الأسبوع: السبت ١٠/٥/٢٠٠٢م

- ١ . حفظ عشر آيات من سورة الجاثية.
- ٢
-
- ٧ . الاتصال بملحقيات الثقافة في سفارات الأردن ومصر ولبنان للحصول على أسماء الجامعات التي تقدم برنامج ماجستير في علم الاجتماع
- ٨ . سؤال مكاتب الدراسة في الخارج عن إمكانية التسجيل عن طريقهم ومدى التكاليف.
- ٩ . النظر في الإنترنت في مواقع هذه الجامعات والخدمات التي تقدمها ... وهكذا

مثال لمهام أسبوعية

شكل رقم (١٨)

ولك أن تقوم يشطب كل مهمة بعد أن تحققها. تفعل ذلك كل مساء جمعة أو بداية صباحية السبت وأنا أميل بقوة إلى مسائية الجمعة. إن ترسي يرى أن تضع قائمة أعمال يومية كل ليلة لليوم التالي. كلا الطريقتين جيدتان، اختر ما شئت لكن أرى أن تفعلها قبل النوم حتى تستفيد من برمجة عقلك الباطن خلال الليل. لقد وضعت لك جدولاً صور عليه ما شئت ثم اعمل على فعل ذلك.

إن هناك من الناس من يحبذ متابعة الخطة يومياً بدلاً من أسبوعياً وذلك بعمل هذه الترتيبات كل يوم صباحاً أو قبل النوم. إن الخيار لك وكلا الطريقتين فعالتان ما دمت تستمر على المتابعة، وقد وضعت لك أيضاً جدولاً للمتابعة اليومية، صور عليه ما شئت، وحدد الحجم الذي تريد وأنت تنسخ عليه.



مهام المتابعة الأسبوعية

السبب: / /

الإجراء

يخدم الهدف

د. صلاح الصالح المرشد



الطرق السبعة للتخطيط لحياتك

دعني أذكرك فيما فعلناه حتى الآن وذلك للتخطيط لحياتك، وباختصار وهي ما أسميه بالطرق السبع لحياتك:

أولاً: اكتب جميع أمنياتك الاستراتيجية في كل جانب مهم من جوانب حياتك.

ثانياً: حدد الأولى فقط من كل هدف استراتيجي من هذه الأهداف.

ثالثاً: اكتب في ورقة مستقلة الأهداف الاستراتيجية الأولوية في حياتك.

رابعاً: ارسم رؤية عامة لعشر سنوات.

خامساً: حدد خطة تنفيذ سنوية لتحقيق الأهداف الاستراتيجية.

سادساً: داوم على كتابة قائمة يومية أو أسبوعية للمهام المطلوبة لتحقيق إجراءات الخطة السنوية

سابعاً: توكل على الله وقم بصلاة الحاجة ركعتين تقرأ في الأولى سورة الكافرون وفي الثانية سورة الإخلاص ثم تقول في سجودك دعاء الحاجة المعروف، والله يوفقك.

إذاً حتى الآن قمنا بعمل التالي:

- ١ . حددت رسالتك العامة في الحياة.
- ٢ . عينت جوانب مهمة في حياتك وحددت رسالة كل واحدة منها.
- ٣ . وضعت القناعات اللازمة لكل جانب من جوانب حياتك.
- ٤ . وضعت كل أمنياتك في الحياة.
- ٥ . حددت الأولوية منها.
- ٦ . وضعت رؤية للأعوام العشرة القادمة.
- ٧ . وضعت خطة سنوية تفصيلية قياسية مؤرخة.
- ٨ . جهزت نفسك للمتابعة اليومية أو الأسبوعية المستمرة.

قبل أن أختتم دعني أهديك عشرة مقترحات تعينك في تحقيق رؤيتك
وخططك المستقبلية:

(١) اقرأ خططك الاستراتيجية من وقت إلى آخر، كل شهر مرة مثلاً يعتبر جيداً.
يجوز لك أن تغير وتضيف وتعديل فيها لكن لا تصاب بداء التغيير المستمر،
علم نفسك تستمر حتى تتجز. إن البعض يهرب من حمل الإحباط يرسم
خطة جديدة كل فترة. بدلاً من خطة جديدة نفذ الخطة القديمة. إن
سعادتك بالإنجاز خير من سعادتك بالتخطيط.

(٢) اقرأ خططك السنوية باستمرار، كل يوم أو كل أسبوع وفق ما تختاره من
المدائمة على القائمة الرئيسية.

(٣) تحمس لشطب المهمات يعني للإنجاز، أفل شيئاً دائماً للتقرب من هدفك،
كل يوم أو كل أسبوع.

(٤) حافظ على جلسات في الخيال في تحقيق خططك (Visualization).
استعن بتمرين الفلم الذهني الموجود في شريط قانون الجذب في برنامج
السعادة في ثلاثة شهور.

(٥) ادفع آمياتك بتمرينات التوكيد مثل تمرين 21×14 الموجود في برنامج
السعادة أيضاً.

(٦) تصرف وكأن الهدف تحقق. مثل وكن فعلاً مستيقناً.

(٧) استعمل قاعدة العشرة سائتي. يعني بداية الألف ميل خطوة بسيطة. كل يوم
انجز شيئاً يعني ٣٦٥ إنجازاً في السنة يعني ٣٦٥٠ إنجازاً في العشر سنوات
يعني ١٦٤٠٠٠ مهمة في ٤٠ سنة!!

(٨) تحمل المسؤولية وكن على قدر من ذلك. لا تماطل. تحمل مسؤوليتك في

١ من أقوى التمارين الذهنية الجاذبة للقدرة الخيري.



الحياة، فأنت كما ذكرنا عن الرافي عى الدنيا أو تصبح رقماً زائداً على الحياة.

(٩) **تقبل التغيير وكن ليناً** فى المحاولات الجادة للحصول على النتائج. لىكن التطور ديدنك وهدفك.

(١٠) **استعن بالله ولا تعجز**. ما خاب من رجا ربه، فهو الذى لا يخيب أمل أمل ولا يضيع عمل عامل.

أخى الكرىم أختى الكرىمة:

الآن وقد تعلمت الطرق الصالحة لرسم الرسالة ووضع الرؤى ابدأ بتنفيذها. أنت الآن لو بدأت فى تنفيذ خططك فأنت من ٢ . ٢٪ الذين يخططون ويقودون مجتمعاتهم والعالم. خذ الأمر بجدية وابدأ على بركة الله.. وفقك الله.

مقترح لمخطط متكامل لكراسة الرسالة والرؤية:

- ❖ ضع اسمك فى مربع أول صفحة.
- ❖ اكتب رسالتك العامة فى الحياة فى الفقرة الثانية.
- ❖ ضع رسمة الخطة العشرية ثم اكتب العام الذى يصادف بعد عشر سنوات
- ❖ اكتب فى أولاً: الجانب الروحانى ثم حدد رسالة هذا الجانب واهمىته واهم الرؤية الاستراتيجية فى هذا الجانب.
- ❖ اكتب الخطة السنوية ثم ضع بين القوسين السنة التى ستحتوى الخطة.
- ❖ افعل نفس الأمر للجوانب الأخرى.
- ❖ احتفظ بخططك التفصيلية هذه فى مكان آمن وممكن ترجع إليه متى شئت.



100

فكرة للحصول على السعادة الحقيقية د. صلاح صالح الراشد

هذا الكتاب يعتبر حقاً منهجاً مختصراً لمن أراد العيش بسعادة ونجاح.
بعد قراءتك للكتاب ستخرج بالحصيلة التالية:

- ما هي أسباب السعادة؟ 
- ما هو التعريف الحقيقي للسعادة؟ 
- ما وراء سعادة البعض وتفاؤل الآخرين؟ 
- ما القنوات والأركان الرئيسية للسعادة؟ 
- ما صفات الإنسان السعيد؟ 
- كيف نستطيع أن نفهم معاني السعادة وصفاتها حتى نحققها متى نلها؟ 

هذا الكتيب يجيبك على كل هذه الأسئلة ويسطر لك فيه د. صلاح الراشد خلاصة البحث من مئات الكتب التي تحدثت عن السعادة في الحضارات الثلاثة: الشرقية والغربية والإسلامية، ومن خلاصة احتكاكه بألاف الأشخاص السعداء وغير السعداء.

التطبيقات العملية للحصول على السعادة؟



هذا الكتاب يجب إقتناؤه

| | | | | | | | | | |
|---------|------------|---------|------------|---------|------------|---------|------------|----------|------------|
| الكويت | 2 666 206 | البحرين | 1777 666 2 | مسقط | 6 999 46 | الجزائر | 550 450 | حيدرآباد | 557 666 20 |
| البحرين | 1777 666 2 | الكويت | 2 666 206 | البحرين | 1777 666 2 | البحرين | 1777 666 2 | البحرين | 1777 666 2 |
| البحرين | 1777 666 2 | البحرين | 1777 666 2 | البحرين | 1777 666 2 | البحرين | 1777 666 2 | البحرين | 1777 666 2 |
| البحرين | 1777 666 2 | البحرين | 1777 666 2 | البحرين | 1777 666 2 | البحرين | 1777 666 2 | البحرين | 1777 666 2 |



www.alrashed.net

center@alrashed.net

د. صلاح صالح الراشد

إن الحب مهارة مكتسبة غالبية الناس لا يعرفون عنها شيئاً . أن لا تعرف هذه المهارة يعني أنك معرض للعيش في كراهية وحسد وتعاسة ! هذا الكتاب يبين لك معاني الحب المطلق وكيف تكسب من خلاله في تطبيقات عملية وبمبسطة محبوبيتك وشريكة عمرك . بعد قراءتك هذا الكتاب سوف تخرج بالتالي :

- قسمة ما تحتاج إليه .
- قاعدة الفرق بين الفعل والفاعل .
- شروط السعادة الزوجية .
- سيكولوجية الأمان لدى الزوجة .
- الاستماع والفهم وكيفية التطبيق .
- تمرين العصف الذهني .
- طريقة إدارة الحوار الأسري .
- ٧ طرق لمساعدة الزوجة للتخلص من شكوكها .
- غرفة النوم : التهيئة والمعاملة .
- ٩ معيّنات لجلسة عاطفية مع الزوجة .
- كيف تتلقى الوعي والمعرفة ؟
- أين تطلب الاستشارة وكيف إذا احتجت لها ؟
- تمارين وجدول ومعلومات قيمة جداً في سيكولوجية العلاقات بين الزوجين

هذا الكتاب منهج إلزامي لك أو لزوجك



كيف تكسب محبوبيتك؟

| | | | | | | | |
|---------|------------|------|-----------|---------|------------|---------|------------|
| الكويت | 2 666 206 | دبي | 34 555 35 | الدوحة | 4 36 36 09 | القاهرة | 76 288 70 |
| الرياض | 455 9661 | جدة | 66 444 14 | أبها | 229 7776 | الدمام | 841 44 51 |
| البحرين | 1777 666 2 | مسقط | 6 999 46 | الجزائر | 550 450 | جدة | 557 666 20 |



مركز الراشد
Al-Rashed Center
حيث التغيير يبدأ من الداخل
Where Change Starts Within

www.alrashed.net center@alrashed.net

عن مؤثراً

مهارات الاتصال الفعال

وكيف تخطط لحياتك؟

د. صالح الراشد

دورة تدريبية على شريط فيديو
أروع معلومات في الاتصال الفعال

مع هذه الدورة إمكانية
الحصول على شهادة
متمدة من
د. صالح الراشد



في هذه الدورة :

- ❖ تعريف بعلم الـ NLP
- ❖ نظريات التعلم
- ❖ أركان النجاح الثلاثة
- ❖ الإيماءات الجسدية
- ❖ كيف تكتشف محدثك؟
- ❖ كيف ترسم رسالتك في الحياة؟
- ❖ الأنماط الثلاثة للناس
- ❖ كيف تخطط لحياتك؟



مركز الراشد

Al-Rashed Center

حيث التغيير يبدأ من الداخل
Where Change Start Within

الكويت ت : 2 666 206 - 2 666 207



الفرق بين الجنسين

د. صلاح صالح الراشد

لو كان عقل الرجل شفرة معينة (كود) وفي عقل المرأة شفرة أخرى فإن هذا الكتاب قد حل هذه الشفرة وصورها لك بلغة مبسطة وجميلة كي تعرفها ومن ثم تقدرها وتحترمها .

ستخرج من هذا الكتاب بالتالي :

- الفروقات الجسمانية والبيولوجية .
- متى يواجه الرجل بالنقد والمرأة بالحلول ؟
- أكبر خوف لدى الرجل .
- الإحتياجات الرئيسية للرجل والمرأة .
- أكبر خوف لدى المرأة .
- أخطاء شائعة من المرأة والرجل .
- كيف تتغلب على هذين النوعين من المخاوف ؟
- متى يكون الشخص منتهباً للطرف الثاني ؟
- طبيعة الرجل والمرأة في المشاكل والضغط .
- الأخذ والعطاء لدى الجنسين .
- متى يكون الرجل سبباً في تزايد المشاكل ؟
- الحنان عند الرجل والمرأة .
- حوار الطرشان وحوار المحبين .
- العلاجات والاستشارات ومتى تكون الحاجة لها .

هذا الكتاب فيه كل ما يجب أن تعرفه عن الجنسين ولم يخبرك عنه أحد

| | | | |
|-----------------------|---------------------|--------------------|-----------------------|
| القاهرة 76 288 70 | الكويت 2 666 206 | دبي 34 555 35 | الدوحة 4 36 36 09 |
| الرياض 455 9661 | جدة 66 444 14 | ابها 229 7776 | الدمام 841 44 51 |
| البحرين 1777 666 2 | مسقط 6 999 46 | الجزائر 550 450 | خبرأباد 557 666 20 |



مركز الراشد
Al Rashed Center
حيث التغيير يبدأ من الداخل
Where Change Starts Within

www.alrashed.net

center@alrashed.net

د. صلاح صالح الراشد

لدى المرأة صداقة هدف إستراتيجي تود من خلاله كسب زوجها لها وإلى الأبد ، لكن أغلب النساء لا يعرفن الطرق الصحيحة لفعل ذلك، إن كسب الزوج مهارة تكتسب بطرق تعمل عمل السحر . هذا الكتاب سوف يفيدك بالتالي :

- ما تحتاجه كمطلب رئيسي.
- قاعة الطيحين والطيحات .
- الحب كمهارة تحتاج إلى مجهود.
- مبدأ ومنشأ السعادة الذاتية والزوجية.
- قاعة في من يريد تغيير الآخرين.
- تمرين ١٤x٥x٣ للتغيير الذاتي.
- فن الشفاء والمدح والاستماع.
- فن استقبال المصاعب بالحوار.
- تمرين الصفات العظيمة في الرجل.
- اكتشاف السر العظيم المخبأ في الرجل.
- تمرين إطلاق الأسرار.
- ٧ طرق لمساعدة الزوج للتخلص من الشكوك.
- طرق تهئية غرفة النوم.
- ١٢ موعنا لجلسة عاطفية مع الزوج.
- ٢١ فكرة ذكية لجلب انتباه ومحبة الزوج.

هذا الكتاب لكل من تريد أن تحتفظ

بزوجها إلى الأبد

أهدي نفسك أو زوجتك أو غيرك

| | | | | | | | | | |
|--------|-----------|---------|------------|------|-----------|---------|-----------|----------|------------|
| الكويت | ٢٠٦ ٦٦٦ ٢ | البحرين | ١٧٧٧ ٦٦٦ ٢ | مسقط | ٦ ٩٩٩ ٤٦ | الجزائر | ٥٥٠ ٤٥٠ | حيدرآباد | ٥٥٧ ٦٦٦ ٢٠ |
| الرياض | ٤٥٥ ٩٦٦ ١ | جدة | ٦٦ ٤٤٤ ١٤ | أبها | ٢٢٩ ٧٧٦ ٦ | الدمام | ٨٤١ ٤٤ ٥١ | المدينة | ٨٢ ٥١ ٨٨٩ |
| الكويت | ٢٠٦ ٦٦٦ ٢ | البحرين | ١٧٧٧ ٦٦٦ ٢ | مسقط | ٦ ٩٩٩ ٤٦ | الجزائر | ٥٥٠ ٤٥٠ | حيدرآباد | ٥٥٧ ٦٦٦ ٢٠ |
| الكويت | ٢٠٦ ٦٦٦ ٢ | البحرين | ١٧٧٧ ٦٦٦ ٢ | مسقط | ٦ ٩٩٩ ٤٦ | الجزائر | ٥٥٠ ٤٥٠ | حيدرآباد | ٥٥٧ ٦٦٦ ٢٠ |

www.alrashed.net

center@alrashed.net



كيف تكسب محبوبك؟

مركز الراشد
Al-Rashed Center
حيث التغيير يبدأ من الداخل
Where Change Starts Within



دليل مستخدم

التنويم

HYPNOSIS

كل ما يجب أن
تعرفه عن التنويم

د. صلاح صالح الراشد

Ph.D., C-Hyp., C.M.H., NLP, Dip. of Psychiatric Studies

هذا الكتاب

- يناقش مخاوفك تجاه التنويم.
- يشرح عن العقل الباطن وكيفية عمله.
- يبين وجهة النظر الشرعية الصحيحة.
- يخبرك عما يمكنه التنويم.
- يبين لك مجموعة من المناهج والتطبيقات العملية في التنويم.
- يبين فوائد التنويم الذاتي.
- يبين استخدامات التنويم في الرياضة والتعلم ومع القلق والاضطرابات.
- يجيب على أهم أسئلة حول التنويم.
- يبين الأغاليلط حوله.



مركز الراشد
Al-Rashed Center
حيث التغيير يبدأ من الداخل
Where Change Starts Within

القاهرة
76 288 70



الدوحة
4 36 36 09



دبي
34 555 35



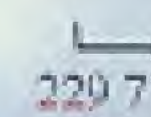
الكويت
2 666 206



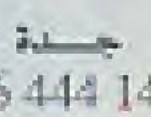
الرياض
82 51 880



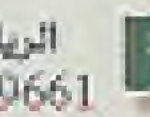
الدمام
841 44 51



أبها
229 7776



جدة
66 444 14



الرياض
455 9661

جدة
557 666 20



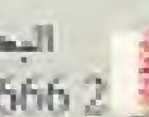
الجزائر
550 450



مسقط
6 999 46



البحرين
1777 666 2



www.alrashed.net

center@alrashed.net

السعادة ليست حظاً
بل مهارة تكتسب



خدمات مجانية
تقدر بألف دولار
لك فقط ٩٩ \$!!!
(٢٩ دولار - ٢٥٩ ر.س)

نادي السعادة

وعى - تطبيقي - عزيمة



اكتشف نفسك

قواعد الخطيئة

بريد مجاني

Weekly Chat

السيرة الشخصية

نعم ٢٦٥ يوماً بالسنة

الرحلة السنوية

برنامج السعادة في ٢

كروت العضوية

اللقاء الشهري

استشارة خاصة

لا تترك الوقت والجهد في البحث عن السعادة لقد وفرنا طرقها لك

| | | | | | |
|------------------------|-----------------------|-----------------------|-----------------------|-----------------------|-----------------------|
| القاهرة 76 288 70 | الكويت 2 666 206 | دبي 34 555 35 | الدوحة 4 36 36 09 | أبوظبي 229 7776 | الرياض 455 9661 |
| المدينة 82 51 889 | جدة 66 444 14 | مسقط 6 999 46 | الدمام 841 44 51 | البحرين 1777 666 2 | الجزائر 550 450 |
| هيدراباد 557 666 20 | البحرين 1777 666 2 | البحرين 1777 666 2 | البحرين 1777 666 2 | البحرين 1777 666 2 | البحرين 1777 666 2 |

بإشراف:



مركز الراشد
Al-Rashed Center
حيث التغيير يبدأ من الداخل
Where Change Starts Within

www.Happiness.Club



امتلك

مركز الراشد

كيف تحب أن تمتلك فرعاً لمركز الراشد ؟

رأس مال قليل، رسالة عظيمة ، وريحية أكيدة

الرسالة : « مساعدة الناس في إسعاد أنفسهم وتنوير مجالات حياتهم المختلفة »

الأهداف :

- ١- تقديم الاستشارات الأسرية والنفسية.
- ٢- تنظيم الدورات والبرامج التدريبية.
- ٣- إنتاج وتسويق المواد المرئية والمقروءة.
- ٤- توفير البدائل الطبيعية.
- ٥- توعية المجتمع بالصحة الاجتماعية والنفسية.

الوسائل :

- الاتفاق مع استشاريين مؤهلين وتأهيل مختصين لتقديم الاستشارة.
- استضافة الاستشاريين والمدربين والمحاضرين المتعاقدين مع المركز.
- تنظيم الدورات الخاصة بفنون الحياة والتنمية الذاتية والأسرية والتربوية.
- تسويق الكتب والأشرطة والفيديو والألبومات الخاصة في المركز في منطقتك حصرياً.
- توفير البدائل الطبيعية المعينة على حياة أفضل نفسياً وجسدياً.
- القيام بعقد الملتقيات واللقاءات والمحاضرات التوعوية بالصحة النفسية والاجتماعية.
- إدارة أنشطة نادي السعادة في المنطقة المتفق عليها.

رابطنا لتعرف ما تحتاجه وما تحصل عليه من دعم شركة فرانشايز الراشد

د. صلاح صالح الراشد

رئيس مجلس الإدارة

شركة فرانشايز الراشد



ص ب 5415 - حولي 32085 دولة الكويت
Tel : (+965)2 666 206 - Fax : (+965)2 666 205
E-mail : center@alrashed.net
www.alrashed.net

فهرس الموضوعات

| | | | |
|----------------------------|----|---|-----|
| المقدمة | ٧ | العزيمة | ٨٥ |
| ما الرسالة وما الرؤية | ١٣ | مراحل التغيير الست | ٨٩ |
| الرسالة الشخصية | | مرحلة الإسقاطات | ٨٩ |
| كيف تضع رسالتك في الحياة | ١٩ | مرحلة الاستيعاب | ٨٩ |
| رسالتك الحالية | ٢١ | مرحلة الاستعداد | ٩٢ |
| اكتشاف الرسالة | ٢٧ | مرحلة التطبيق | ٩٢ |
| محتويات مهمة في الرسالة | ٤٣ | مرحلة الصيانة والمحافظة | ٩٢ |
| الرسالة التخصصية | ٤٦ | مرحلة القضاء على المشكلة | ٩٢ |
| رسالتك الثقافية | ٤٦ | رؤية جلييلة للأخرة | ٩٤ |
| رسالتك الروحانية | ٥١ | تحديد الأمنيات | ١١١ |
| رسالة المؤسسات | ٥٩ | تحديد الأولويات | ١٢٦ |
| الرؤية | ٦٣ | خطة العمل (Action Plan) | |
| كيف تضع خططا قصيرة المدى؟ | | خطة خمسية | ١٣٣ |
| كيف تضع خططا متوسطة المدى؟ | | خطة عشرية | ١٣٣ |
| كيف تضع خططا طويلة المدى؟ | | خطة مئوية (على مستوى الدولة) | ١٥٧ |
| أهمية التخطيط | ٦٥ | خطة أسبوعية | ١٥٨ |
| مقترحات لرؤية ال ٥٠٠ سنة | ٨٠ | الطرق السبع للتخطيط لحياتك | ١٦٥ |
| معادلة الإنجاز | ٨٣ | المقترحات العشر لتحقيق رؤيتك وخططك المستقبلية | ١٦٦ |
| الرغبة | ٨٣ | | |
| التخطيط | ٨٤ | | |
| التطبيق | ٨٥ | | |



فهرس مفصل

الرسالة :

٥٧-٥٦-٥٥-٥١-٤٦-٤٣-٤٢-٤١-٣٧-٣٦-٣٥-٣٤-٣٣-٣١-٢٥-٢٢-٢١-١٩-١٧-١٦-١٥-١٤-١٣-٨-٧
١٦٧-١٦٥-١١١-٨٣-٦١-٦٠-٥٩

الرؤية :

١٥٧-٩٦-٩٥-٩٤-٨٣-٨١-٨٠-٧٩-٧٦-٧٥-٦٣-٦١-٦٠-٥٩-٥٥-٤٣-٣٣-٢٢-١٧-١٦-١٥-١٤-١٣-٧
١٦٧-١٦٥-١٦١-١٦٠-١٥٩

الخطة :

١٣٥-١٣٣-١٣٢-١٢٦-٩٤-٨٧-٨٣-٧٩-٧٦-٧٢-٦٠-٥٥-٤٢-٤١-٣٩-٣٧-٣٦-٣١-٢٥-٢١-١٦-١٤-١٣-٨
١٦٧-١٦٦-١٦٥-١٦٣-١٥٩-١٥٨-١٥٧

النجاح :

١٣٢-١١٤-١٢٦-١١٢-٩٢-٨٣-٧٨-٧٢-٦٩-٦٧-٤٧-٤٦-٢٢-١٧-١١-٧

السعادة :

١٦١-١٣٣-١٣٢-١٢٦-١١٣-١٠٠-٩٦-٩٤-٨٤-٨٣-٧٨-٧٣-٦٠-٤٦-٤١-٣٧-٣٣-٣٢-٣١-٢٩-٢٥-٢٤-١٧
١٦٦

الإنجاز :

١٦٦-١٦١-١٣٤-١٣٣-١٢٦-٩٣-٩٢-٨٦-٨٥-٨٤-٨٣-٧٢-٧١-٧٠-٦٩-٥٧-٢٩

الغاية :

١٣٤-١١١-١٠٠-٩٤-٩١-٥٩-٤١-٣٧-٣١-٣٠-٢٩-٢٦-٢٤

القيمة :

١٥٨-٩١-٧٥-٧٢-٤٨-٤١-٣٦-٢٦

الإيجاب - الإيجابية :

٩٣-٧٣-٧١-٤٢-٤١-٣٥-٣١-١١-١٠

المستقبل :

١٦٦-١٣٢-٩٠-٤٣-٣٥-٣٤-٢٦-٧

العزيمة :

٩٣-٨٦-٨٥-٨٤-٥٥

الفكرة :

١٣٢-١١٢-٩٦-٨٠-٨٧-٦١-٣٥-٢٩-٨

الروحاني - الروحانية :

١٣٤-١٣٣-١١٣-١١١-١٠٠-٩٨-٩٤-٥٥-٤٦-٨

الطمأنينة :

١٠٠-٤٢-٢٩-٢٥-٢٢

القيادة :

١٥٩-٤١

الاجتماعي - الاجتماعية :

١٦١-١١٣-١١١-٧٥-٧٣-٧١-٦٧-٦٠-٥٩-٥٥-٥٠-٤٧-٤٠-٣٢-٣٠-٧

النفسي - النفسية :

١١٣-٩٩-٨٩-٧٩-٧٣-٧٢-٦٩-٥٩-٥٦-٥٥-٥٤-٤٧-١٢-١١-١٠-٧

استرخاء :

١١٤-١١٢-٣٦

أولويات - أولوية :

١٦٥-٩٩-٩٧-٥٦

النجاح المادي :

٧٤

ابن منظور - ابن حجر العسقلاني :

٤٤

بيل جيتس - مايكروسوفت :

٦٨-٥٩-٤٤

التميز :

٤٨-٤٧

العملية :

٢٢-١١-٧

توماس إديسون :

٤٩

ابن القيم - ابن قيم الجوزية :

٩٧-٥٤-٥٢-٥١

ابن تيمية :

٥٢

اوراكل Oracle - هوندا Honda :

٥٩

وول مارت Walmart - ياهو Yahoo :

٦٠

مركز الراشد :

١٥٧-١٣٥-٨٣-٧٤-٧٣-٦٠-٤٢-٣٩-٢٩-١١-١٠-٩

مصطفى الرافعي :

١٦٧-٦٥

محمد أحمد الراشد :

٦٥

بلانشارد Blanchard :

٦٨

ستيفن كوفي Covey :

٩٢-٧٦

الآخرة :

١٣٢-٩٩-٩٧-٩٦-٩٥-٩٤-٩٣-٤٧-١١-٨



قالوا في الكتاب

« إنه ضرورة حيوية لكل فئات الأعمار، لقد بات هذا الكتاب الذي قرأته بتمعن وخلوة أحد مفومات التربية لدى فهو مقرر ثابت لأبنائي جميعاً، وهو من أهم أساليب التوجيه لدى في مجال العمل،

د. محمد أحمد الجار الله
وزير الصحة

« هذا الكتاب موضع عناية خاصة لطائع عبر صفحاته أبعاد الرؤية الجياضة الصائبة التي أبدعها فكركم وصاغها قلمكم فجاءت رسالة تنوير وهداية في درب الحياة،

د. مساعد راشد الهازون
وزير التربية والتعليم العالي

« قيم بمادته العلمية التي تهيم جميع شرائح المجتمع،

السيد جاسم محمد الخرافي
رئيس مجلس الأمة

« إبداع ثقافي رائع .. إنتاج غير مسبوق لا في كتابته ولا فكرته،

السيد مبارك فهد الدويلة
عضو مجلس الأمة

« جهد متميز هذا الذي بذلتموه »

السيد أحمد يعقوب باقر العبد الله
وزير العدل

« د. صلاح الراشد من المبدعين الذين جمعوا بين الأصالة الإسلامية والذكر الحديث ومزجها بتخصصه في علم النفس لينتج لنا كتاباً رائعاً هو كيف تخطط لحياتك،

د. طارق محمد السويدان
رئيس مجلس إدارة شركة الإبداع الخليجي



أدعوك للالتقاء معنا في الإنترنت
واسأل أي سؤال فيما ورد في هذا الكتاب
www.alrashed.net

اللقاء المجاني
أول ثلاثاء من كل شهر ميلادي

لقاء أعضاء نادي السعادة
كل سبت مع د. صلاح الراشد
كل ثلاثاء مع بقية الأعضاء
www.Happiness-Club.com

كيف تحفظ أحيائه؟





هذا الكتاب

يرى الدكتور صلاح الراشد أن السعداء الناجحين في التاريخ والحاضر هم أصحاب رسالة ورؤية وأن الرسالة متعلقة في السعادة والرؤية متعلقة في النجاح ، ومن كان ذا رسالة نال السعادة ، ومن كان ذا رؤية نال النجاح ومن جمع بين الرسالة والرؤية جمع بين السعادة والنجاح.

ويقول أن القاعدة تنص على أنك إذا فشلت في التخطيط فقد خططت للفشل وأنت إذا لم تخطط لحياتك أصبحت من ضمن مخططات الآخرين تلقائياً. ويذكر أن ما نسبته أقل من ٣% هم الذين يخططون فقط في الدنيا اليوم وأن نسبة الأغنياء ١% والمكتفين مادياً ٤% فقط ونسبة السعداء أقل من ٣% في الدنيا وهذه النسبة من الأغنياء والسعداء محصورة في الذين يخططون فقط. ويرى الراشد أنه من الخطورة أن يكون بدون رسالة ورؤية فضلاً عن المؤسسة والدولة والأمة وأن عشرين ألفاً بخطة محكمة يكفون ليقوموا أمة عظيمة وهو يدعو الأمة الآن لوضع رسالتها ورؤيتها على الأقل على المستوى الشخصي. في هذا الكتاب الفريد في طرحه وطريقته العملية يأخذك د. صلاح الراشد خطوة بخطوة لعمل التالي :

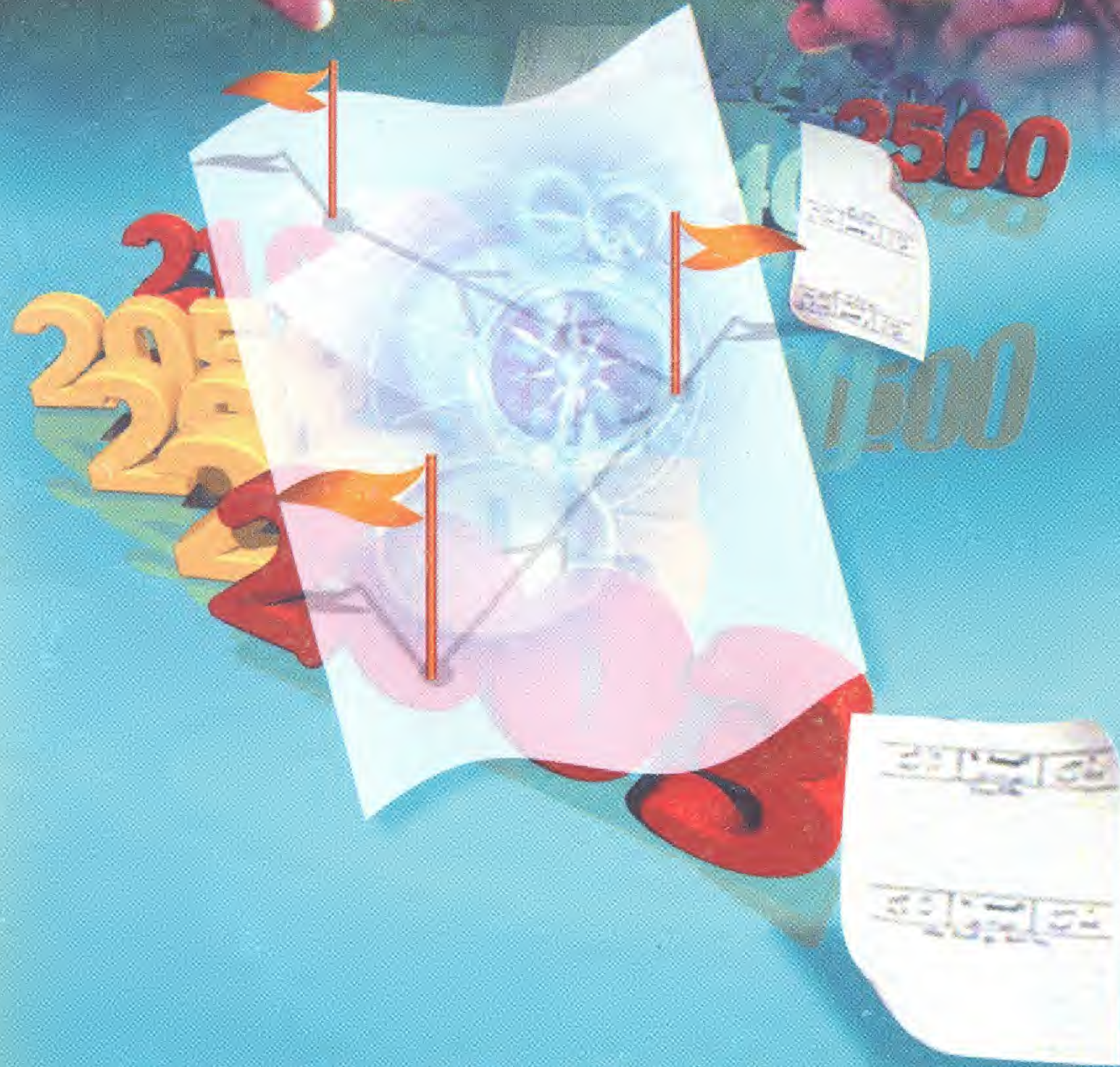
- رسم رسالتك بالحياة.
 - وضع رؤية ال ٥٠٠ سنة.
 - تحديد مخطط العشرين سنة.
 - تحديد الخطة الخمسية.
 - تعلم المتابعات الأسبوعية واليومية
 - تحديد رؤية الأخيرة.
 - كتابة خطة حياتك.
 - تحديد الخطة العشرية.
 - تحديد الخطة السنوية.
- سوف تخلص في نهاية الكتاب بوضع رسالة واضحة ورؤية استراتيجية محددة تمنحك سبباً للحياة وتعطيك راحة بعد المات.

في خلال هذا الكتاب سوف تكتب سيناريو حياتك الذي حتماً سيتحقق وفق خططك. إننا نحقق يومياً ما خططناه بالأمس بعلمك وبغير علم في هذا الكتاب سوف تتعلم كيف تصنع حياتك بعلم.



مركز الراشد
Al-Rashed Center

حيث التغيير يبدأ من الداخل
Where Change Starts Within



الرسالة والرؤية

الكراسة العملية الشخصية

رسالتي العامة في الحياة

الخطة العشرية لعام

أولاً: الجانب

الرسالة:

أهميته:

الرؤية الاستراتيجية:



الخطة السنوية للعام
()

السنة:

حقوق النظر لصاحبها

حقوق هذه الكراسة محفوظة
لصاحبها ولا يجوز النظر فيها
دون إذن من صاحبها